

ДЕРЖАВНА СЛУЖБА УКРАЇНИ З НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ
УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

КОЛІСНИК Роман Миколайович

УДК 351.83:314.74

ДИСЕРТАЦІЯ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
Спеціальність 25.00.02 – механізми державного управління

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління

Дисертація містить результати власних досліджень.

Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ Р.М. Колісник

Науковий керівник: Домбровська Світлана Миколаївна
доктор наук з державного управління, професор, Заслужений працівник освіти України

Харків 2021

АНОТАЦІЯ

Колісник Роман Миколайович. Організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку підприємства.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління за спеціальністю 25.00.02 – механізми державного управління. – Національний університет цивільного захисту України. – Харків, 2021.

У дослідженні запропоновано розв'язання актуальної проблеми з обґрунтування теоретичних засад та розробки практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства.

Досягнення визначеної мети було вирішено через дослідження сучасних аспектів державного регулювання модернізації підприємств та виявлення особливостей механізмів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Було надано оцінку розвитку організаційно-економічного механізму державного регулювання конкурентоспроможності підприємства і окреслено напрями формування кластерної структури державного регулювання розвитку підприємства. У ході проведеного дисертаційного дослідження було обґрунтовано шляхи державного регулювання визначення інтегрального показника економічного розвитку підприємства та визначено стратегічні напрями удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства.

Об'єкт дослідження - державне регулювання розвитку підприємства, а предмет дослідження – організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку підприємства.

Методологічну основу роботи становлять загальнонаукові прийоми досліджень і спеціальні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах управлінської, економічної і споріднених з ними наук. В основу методології дослідження було покладено системний підхід, методологічна специфіка якого визначається тим, що він орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта і механізмів, що її забезпечують, на виділення різноманітних типів зв'язків складного об'єкта і зведення їх у єдину теоретичну картину.

Автором використано низку наукових методів, зокрема: гіпотетико-дедуктивний метод формування методології дисертаційного дослідження, який дав змогу сформулювати гіпотезу дослідження, побудувати евристичні моделі вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства

Дедуктивний доказ висунутої гіпотези дослідження не тільки підтвердив правильність формування його методології, справедливості висновків, а й дав можливість також висунути й верифікувати практичні рекомендації з удосконалення досліджуваного об'єкта; структурно-функціональний аналіз, сутність якого полягає у виділенні елементів системи організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства; ряд порівняльних методів, що надали можливість аналізу стандартів організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства в Україні; статистичний метод, що дав змогу розкрити реальні й точні факти стану досліджуваного об'єкта; прогностичний метод, за допомогою якого визначено більш віддалені перспективи його розвитку; теоретико-концептуальний метод, що визначив напрям дослідження, втілений в аналізі функцій, структури та параметрів об'єкта, та дав змогу позначити, осмислити, описати та порівняти роль організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства, уточнити їх функції в діяльності кожної з підсистем, оцінити

результати управлінського впливу, виявити перспективи й механізми.

Інформаційну базу дисертаційного дослідження становили нормативно-правові акти, праці зарубіжних і вітчизняних учених, Інтернет-ресурси, статистична інформація Державного комітету статистики України та інших центральних органів виконавчої влади.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у вирішенні наукового завдання щодо розвитку теоретичних засад та обґрунтування науково-прикладних рекомендацій з удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства.

Найсуттєвіші результати дисертаційного дослідження, які містять наукову новизну, полягають у тому, що вперше було обґрунтовано організаційно - економічний механізм державного регулювання, що забезпечує зростання конкурентоспроможності промислових підприємств з урахуванням їх наукового і технологічного потенціалу, галузевої приналежності і територіального розміщення, через методики кількісної і якісної оцінки їх ринкового потенціалу і конкурентних переваг, та форми їх реалізації на різних стадіях структурно-технологічних зрушень в національній економіці з урахуванням зростання її здатності абсорбції, реалізації широкомасштабних галузевих і регіональних планів модернізації.

Одже у дисертаційній роботі вирішено актуальне наукове та практичне завдання щодо розробки теоретичних засад та обґрунтування напрямків практичної реалізації удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства, що дозволило сформулювати теоретичні положення висновки і пропозиції.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм державного регулювання, конкурентоспроможність промислових підприємств, механізми державного регулювання, державне регулювання, промислові кластери.

ABSTRACT

Kolisnyk Roman Mykolayovych. Organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development.

The dissertation on competition of a scientific PhD degree in public administration on a specialty 25.00.02 - mechanisms of public administration. - National University of Civil Defense of Ukraine. - Kharkiv, 2021.

The study offers a solution to the current problem of substantiation of theoretical principles and development of practical recommendations for improving the organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development.

Achieving this purpose was solved through the study of modern aspects of state regulation of enterprise modernization and identifying the features of mechanisms to ensure the international competitiveness of enterprises. The estimation of development of the organizational and economic mechanism of the state regulation of competitiveness of the enterprise was given and the directions of formation of cluster structure of the state regulation of development of the enterprise were outlined. In the course of the dissertation research the ways of state regulation of determining the integrated indicator of economic development of the enterprise were substantiated and strategic directions of improving the organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development were determined.

The object of research is the state regulation of enterprise development, and the subject of research is the organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development.

The methodological basis of the work are general scientific research methods and special methods based on modern scientific principles of management, economics and related sciences. The research methodology was based on a systematic approach, the methodological specificity of which is

determined by the fact that it focuses research on the disclosure of the integrity of the object and the mechanisms that provide it, to identify different types of relationships of complex objects and bring them into a single theoretical picture.

The author used a number of scientific methods, in particular: hypothetical-deductive method of dissertation research methodology formation, which allowed to form a research hypothesis, to build heuristic models of improving the organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development.

Deductive proof of the hypothesis of the study not only confirmed the correctness of its methodology, the validity of the conclusions, but also made it possible to put forward and verify practical recommendations for improving the object under study; structural and functional analysis, the essence of which is to identify elements of the system of organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development; a number of comparative methods that provided an opportunity to analyze the standards of organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development in Ukraine; a statistical method that made it possible to reveal the real and exact facts of the state of the object under study; prognostic method, which identifies more distant prospects for its development; theoretical and conceptual method that determined the direction of research, embodied in the analysis of functions, structure and parameters of the object, and allowed to identify, comprehend, describe and compare the role of organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development, to clarify their functions in each subsystem, evaluate the results of managerial influence, identify prospects and mechanisms.

The information base of the dissertation research consisted of regulations, works of foreign and domestic scientists, Internet resources, statistical information of the State Statistics Committee of Ukraine and other central executive bodies.

The scientific novelty of the obtained results lies in solving the scientific problem of developing theoretical principles and substantiation of scientific and

applied recommendations for improving the organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development.

The most significant results of the dissertation research, which contain scientific novelty, is that for the first time the organizational - economic mechanism of state regulation was substantiated, which provides growth of competitiveness of industrial enterprises taking into account their scientific and technological potential, branch affiliation and territorial location. their market potential and competitive advantages, and forms of their implementation at different stages of structural and technological changes in the national economy, taking into account the growth of its absorption capacity, the implementation of large-scale sectoral and regional modernization plans.

Thus, in the dissertation the actual scientific and practical task of developing theoretical principles and substantiation of directions of practical realization of improvement of organizational and economic mechanism of state regulation of enterprise development shall be solved, which allowed to formulate theoretical provisions, conclusions and proposals.

Keywords: organizational and economic mechanism of state regulation, competitiveness of industrial enterprises, mechanisms of state regulation, state regulation, industrial clusters.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях:

1. Колісник Р. М. До проблеми визначення об'єкта управління в сфері державно-управлінської діяльності малого та середнього підприємництва. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління.* 2018. Вип. 2 (9). С. 509–514.

2. Колісник Р. М. Організаційно-теоретична визначеність державного

управління у сфері підприємництва: економіко-управлінський аспект. *Вісник Національного університету цивільного захисту України*. Серія: Державне управління. 2019. Вип. 1 (10). С. 350–356.

3. Колісник Р. М. Державне управління у сфері підприємництва: моделі розбудови ефективної системи. *Вісник Національного університету цивільного захисту України*. Серія: Державне управління. 2019. Вип. 2 (11). С. 470–476.

4. Колісник Р. М. Сутність та основні принципи формування організаційно-економічного механізму управління підприємством. *Вісник Національного університету цивільного захисту України*. Серія: Державне управління. 2021. Вип. 1 (14). С. 66–72.

5. Колісник Р. М. Основні поняття у проблематиці забезпечення ефективності управління підприємством. *Державне управління: удосконалення та розвиток* : електрон. наук. фах. вид. 2018. № 8.

Стаття в науковому виданні інших держав:

6. Kolisnyk R. M. Public administration of small and medium business development: basics of economic strategies and reform. *East Journal of Security Studies*. Vol 3. № 1 (2018). Pp. 17–27.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

7. Колісник Р. М. Соціальний механізм реалізації державного регулювання розвитку підприємств. *Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 18–19 берез. 2020 р.* / за заг. ред. В. П. Садкового. Харків : Вид-во НУЦЗУ, 2020. С. 190–192.

8. Колісник Р. М. Організаційно-правовий механізм реалізації державного регулювання розвитку підприємств. *Формування дієвих*

механізмів державного управління з забезпечення державної безпеки : матеріали круглого столу. Харків : НУЦЗУ, 2021. С. 56–58.

9. Колісник Р. М. Зарубіжний досвід формування організаційно-економічного механізму управління підприємством. *Державне управління в Україні: виклики та перспективи* : тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 18 жовт. 2019 р. Запоріжжя, 2019. С. 392–394.

10. Колісник Р. М. Основні аспекти розвитку інформаційних технологій в управлінні підприємством. *Державне управління в Україні: виклики та перспективи* : тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 8–9 трав. 2020 р. Запоріжжя, 2020. С. 228–231.

ЗМІСТ

ВСТУП	12
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	20
1.1. Суть та методи розвитку підприємств в Україні	20
1.2. Особливості державного регулювання промислових підприємств в нестабільному зовнішньому середовищі	41
1.3. Сучасні аспекти державного регулювання модернізація підприємств	58
Висновки до першого розділу	75
РОЗДІЛ II. ОЦІНКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	78
2.1. Методичні основи економічного механізму державного регулювання розвитку підприємств	78
2.2. Механізми забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств	101
2.3. Оцінка розвитку організаційно-економічного механізму державного регулювання конкурентоспроможності підприємства	121
Висновки до другого розділу	141
РОЗДІЛ III. УДОСКОНАЛЕННЯ НАПРЯМІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	144
3.1. Формування кластерної структури державного регулювання розвитку підприємства	144
3.2. Державне регулювання визначення інтегрального показника економічного розвитку підприємства	162
3.3. Стратегічні напрями удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства	179
Висновки до третього розділу	199

ВИСНОВКИ	202
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	205
ДОДАТКИ	226

ВСТУП

Актуальність теми. Нині важливі для більшості країн світу проблеми вивчення того, які економіки займуть вершини рейтингу конкурентоспроможності в майбутньому і які шляхи підвищення конкурентних переваг для окремих національних господарств, вирішуються в умовах функціонування глобальної економіки, що міняються в цілому. Нестійкість якісних характеристик зовнішнього середовища економічної діяльності, порушення ряду фундаментальних господарських залежностей, без яких неможливе нормальне розширене відтворення, зумовили нестабільність економічного розвитку промислових підприємств.

Складність цього завдання полягає в тому, що деструктивний початок якісних характеристик сучасної промисловості пов'язаний з руйнуванням відтворювальної структури моделі національного господарства, центральним елементом якої було підприємство або організація в детермінованому державою зовнішньому середовищі. Стабілізація основних показників динаміки промислових підприємств, як відправної точки для поступальної ходи країни до прискореного розвитку, безпосередньо пов'язана з формуванням механізму державного регулювання та його стійкого економічного зростання.

Ця можливість може бути реалізована лише у разі створення адекватної ринкової економіки зовнішнього середовища, прямим або непрямим чином, стимулюючи розвиток підприємств. А це стане можливим лише у разі їх переорієнтації з типового сьогодні короткострокового виживання на різні варіанти стратегії розвитку, що припускає ефективне реагування на економічні загрози. В результаті в Україні сформується сучасні типи промислових організацій, здатних успішно вирішувати проблеми економічної і інформаційної безпеки своєї діяльності. Проте ігнорування

державою необхідності створення адекватних умов для розвитку підприємств є найсерйознішою перешкодою на шляху їх стійкого економічного зростання і переорієнтації їх діяльності з показників ліквідності, супроводжуючих стратегію їх виживання, на довгострокові цілі, пов'язані з рентабельністю.

В зв'язку з цим пріоритетним завданням стає обґрунтування теоретичних підходів і розробка практичних рекомендацій відносно системи заходів зі стабілізації темпів економічного зростання промислових підприємств та посиленню їх адаптаційних здібностей в нестабільному зовнішньому середовищі, а також розширенню меж державного регулювання в умовах високих ризиків господарської діяльності.

Теоретико-методологічними засадами дисертаційного дослідження є наукові положення щодо сутності державного регулювання, що сформульовані у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Так, значний внесок у теорію державного управління, зокрема державного регулювання розвитку підприємництва, зробили дослідження В. Бакуменка, Т. Биркович, Д. Бікулова, В. Воротіна, В. Геєць, В. Горника, А. Дегтяра, С. Домбровської, Н. Дацій, І. Драгана, О. Коротич, С. Майстро, В. Малікова, Т. Маматової, А.Помази-Пономаренко, К. Пастух та інших науковців.

Серед дослідників, які значну увагу приділяють проблемам інноваційного розвитку, безсумнівний пріоритет належить західним ученим: Дж. Грейсону, П. Друкеру, Р. Нельсону, М. Портеру, С. Стерну, С. Уінтеру, Р. Уотермену, К. Фрімену, Дж. Фурману та інших.

Безумовно, розроблено значну наукову базу державного регулювання розвитку підприємства. Однак, при всій важливості проведених досліджень, чимало завдань стосовно вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємництва залишаються невирішеними або недостатньо розробленими. Більш ґрунтовного теоретико-методологічного опрацювання потребують питання вдосконалення складових організаційно - економічного механізму державного регулювання

підприємництва.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано в межах науково-дослідної роботи «Розробка наукових основ державного управління у сфері безпеки ринку соціально-економічних послуг України з точки зору цивільного захисту» (державний реєстраційний номер 0112U002587), що розробляється навчально-науково-виробничим центром Національного університету цивільного захисту України. Конкретно дисертантом проаналізовано заходи вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства. Велика практична значущість названих проблем і невирішеність багатьох методичних і практичних питань оптимізації означеного механізму визначають актуальність теми дисертаційного дослідження, його мету і завдання.

Мета і завдання роботи. Метою дисертаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства.

Досягнення визначеної мети зумовило необхідність вирішення таких завдань:

дослідити сучасні аспекти державного регулювання модернізації підприємств ;

виявити особливості механізмів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

надати оцінку розвитку організаційно-економічного механізму державного регулювання конкурентоспроможності підприємства;

окреслити напрями формування кластерної структури державного регулювання розвитку підприємства;

обґрунтувати шляхи державного регулювання визначення інтегрального показника економічного розвитку підприємства;

визначити стратегічні напрями удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства.

Об'єкт дослідження - державне регулювання розвитку підприємства.

Предмет дослідження – організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку підприємства.

Методи дослідження. Методологічну основу роботи становлять загальнонаукові прийоми досліджень і спеціальні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах управлінської, економічної і споріднених з ними наук. В основу методології дослідження було покладено системний підхід, методологічна специфіка якого визначається тим, що він орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта і механізмів, що її забезпечують, на виділення різноманітних типів зв'язків складного об'єкта і зведення їх у єдину теоретичну картину.

Автором використано низку наукових методів, зокрема: гіпотетико-дедуктивний метод формування методології дисертаційного дослідження, який дав змогу сформулювати гіпотезу дослідження, побудувати евристичні моделі вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства

Дедуктивний доказ висунутої гіпотези дослідження не тільки підтвердив правильність формування його методології, справедливість висновків, а й дав можливість також висунути й верифікувати практичні рекомендації з удосконалення досліджуваного об'єкта; структурно-функціональний аналіз, сутність якого полягає у виділенні елементів системи організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства; ряд порівняльних методів, що надали можливість аналізу стандартів організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства в Україні; статистичний метод, що дав змогу розкрити реальні й точні факти стану досліджуваного об'єкта; прогностичний метод, за допомогою якого визначено більш віддалені

перспективи його розвитку; теоретико-концептуальний метод, що визначив напрям дослідження, втілений в аналізі функцій, структури та параметрів об'єкта та дав змогу позначити, осмислити, описати та порівняти роль організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства, уточнити його функції в діяльності кожної з підсистем, оцінити результати управлінського впливу, виявити перспективи й механізми.

Інформаційну базу дисертаційного дослідження становили нормативно-правові акти, праці зарубіжних і вітчизняних учених, Інтернет-ресурси, статистична інформація Державного комітету статистики України та інших центральних органів виконавчої влади.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у вирішенні наукового завдання щодо розвитку теоретичних засад та обґрунтування науково-прикладних рекомендацій з удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства.

Найсуттєвіші результати дисертаційного дослідження, які містять наукову новизну, полягають у тому, що:

вперше:

- обґрунтовано організаційно-економічний механізм державного регулювання, що забезпечує зростання конкурентоспроможності промислових підприємств з урахуванням їх наукового і технологічного потенціалу, галузевої приналежності і територіального розміщення через методики кількісної і якісної оцінки їх ринкового потенціалу і конкурентних переваг, та форми їх реалізації на різних стадіях структурно-технологічних зрушень в національній економіці з урахуванням зростання її здатності абсорбції, реалізації широкомасштабних галузевих і регіональних планів модернізації;

удосконалено:

- методологію організаційно - економічного механізму державного

регулювання виділення наукомісткого сектора економіки на основі порівняльного аналізу вітчизняних промислових підприємств з точки зору можливостей модернізації, а також кількісної оцінки перспектив її реалізації і впливу на формування нових міжгалузевих технологічних кластерів, що мають реальні конкурентні переваги на відповідних сегментах національного і глобального ринків;

- напрями ефективного державного регулювання науково-технічної і промислової політики держави, пов'язані з інституціональним і фінансово-економічним забезпеченням пріоритетного розвитку наукомісткого, високотехнологічного сектора промисловості в середньостроковій перспективі, як основи зміни глобальної спеціалізації національної економіки з простих на складніші форми міжнародної інтеграції, що припускають обмін продукції і послуг з високою долею доданої вартості.

набуло подальшого розвитку:

- підходи до оцінки організаційно-економічного механізму поширення міжгалузевих технологічних кластерів, як процесу заміщення «масових» ресурсів в технологічній структурі національної промисловості на основі запропонованої математичної моделі, та кількісної і якісної оцінки ролі наукомістких галузей і високих технологій в процесах модернізації реального сектора економіки;

- механізм реалізації конкурентних переваг промислових підприємств, що базується на міжгалузевих технологічних кластерах і інших результатах науково-технічного прогресу, що дозволить прискорити процеси модернізації промисловості і підвищити конкурентоспроможність продукції, національних виробників, регіональних господарських комплексів і національної економіки в цілому.

Практичне значення одержаних результатів. Основні положення й висновки дисертації можуть використовуватися фахівцями під час написання підручників і навчальних посібників, створення навчально-методичної

літератури; в роботі органів державної влади та у процесі формування сучасних засад державного регулювання розвитку підприємства.

Окремі положення та висновки дисертаційного дослідження знайшли практичне застосування. Сформульовані в дисертації положення та рекомендації мають практичне значення й адресну спрямованість, що підтверджують відповідні довідки про впровадження результатів дослідження. Вони, зокрема, використані в роботі Департаменту будівництва та шляхового господарства Харківської міської ради (довідка про впровадження №№ 06-21/1284, від 22.12.2020), а також в роботі Адміністрації Київського району Харківської міської ради (довідка про впровадження №3126/0/179-21 від 20.07.2021)

Особистий внесок здобувача. Теоретичні обґрунтування, практичні рекомендації, висновки, пропозиції та рекомендації, у тому числі й ті, що характеризують наукову новизну, мету й завдання, методичні підходи до їх вирішення, теоретичну цінність роботи та практичне значення одержаних результатів отримані здобувачем особисто в ході дослідження.

Апробація результатів дисертації. Основні положення й результати дисертації доповідались і обговорювались на конференціях, конгресах і семінарах, зокрема: Всеукраїнській науково-практичній конференції «Публічне управління в системі координат: демократія, децентралізація, місцеве самоврядування», (Мелітополь, 2019), Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Державне управління у сфері цивільного захисту: наука, освіта, практика» (Харків 2020 р.), Всеукраїнській науково-практичній конференції «Публічне управління в системі координат: демократія, децентралізація, місцеве самоврядування», (Мелітополь, 2020), Круглому столі з міжнародною участю «Формування дієвих механізмів державного управління з забезпечення державної безпеки»(14 травня 2021 р.).

Публікації. Основні положення дисертаційної роботи опубліковано в

10 наукових працях, у тому числі 6 статтях в наукових фахових виданнях, із них 1 стаття – в зарубіжному виданні, 4 – тез конференцій. Загальний обсяг публікацій автора за темою дослідження – 3, 65 др.арк.

Структура та обсяг дисертації. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації 228 сторінок. Обсяг основного тексту становить 202 сторінки. Список використаних джерел включає 208 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Суть та методи розвитку підприємств в Україні.

Розвиток будь-якої господарської діяльності - від елементарної (у рамках національних меж) до найбільш складних (на глобальному економічному просторі) її форм - можна представити як організаційний процес, в результаті якого формуються різноманітні економічні системи. Засновник загальної організаційної науки тектології А.А. Богданов писав: «Вона (економічна діяльність) виступає перед нами як тканина форм різних типів і східців організованості, що безмежно розгортається... . Усі ці форми в їх взаємних сплетеннях і взаємній боротьбі, в їх постійних змінах - утворюють світовий організаційний процес, що необмежено дробиться у своїх частинах, безперервний і нерозривний у своєму цілому» [6].

На сучасному етапі ключова тенденція економічного розвитку господарських систем обумовлена безперервним, постійно таким, що прискорюється процесом нововведень (інноваційним процесом)[18]. Це пов'язано з тим, що останніми роками сталося кардинальне перегрупування джерел і ресурсів, що визначають економічне зростання і конкурентоспроможність господарських організацій. На зміну традиційним чинникам (об'єму капіталовкладень, чисельності працівників) прийшла інноваційна спрямованість економічного зростання.

Ще в 30 - роках Й. Шумпетер зумовив ці зміни у своїй теорії економічного розвитку, де економічний механізм державного регулювання розглядався як «зміну траєкторії, по якій здійснюється кругообіг ... зміщення від стану рівноваги, на відміну від процесу руху у напрямі стану рівноваги»

[3]. Зміст же процесу самоорганізації господарських систем Й. Шумпетер зв'язував із створенням і комерціалізацією господарюючими суб'єктами нових комбінацій - товарів, методів виробництва і транспортування, ринків збуту, форм організації управління підприємствами. Причому економічне зростання відбувається лише на стадії масового впровадження і поширення нових комбінацій в структурі національної відтворювальної системи як «велике, протікаюче окремими імпульсами порушення рівноваги». Саме багатократна мультиплікація кластерного поширення нововведень (інноваційної складової) виступає єдиною причиною економічного підйому в країні. Й. Шумпетер писав, що «саме масовою появою нових комбінацій пояснюються основні риси періоду підйому ... і масова поява нової купівельної сили» [19].

При цьому головне полягає в тому, що період розвитку випереджає депресії, але запізнюється відносно хвилі впровадження нових комбінацій, що фактично калькує механізм зародження буму світової економіки на рубежі XIX-XX вв., тобто в роки написання «Теорії економічного розвитку».

Методологічно виправдано розпочати з уточнення визначення понять, що становлять термінологічний апарат дослідження. В цьому випадку суть і зміст базового поняття «нововведення» («інновація») виступає початковим моментом для формулювання цілей, структури і напряду подальших досліджень. Проте досі не існує однакового розуміння фундаментальної категорії.

Термін «інновація» був уперше введений в науковий обіг І. Шумпетером, що визначав його як зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості. Цілком логічно було розділити безліч господарюючих суб'єктів на:

- новаторів, що проектують, розробляють і впроваджують нові технології і продукти, що приводить до змін в інституціональній структурі;
- і консерваторів, що експлуатують готові технології, за допомогою

яких використовуються старі види продукції, діючи в рамках, що склалися, а також що прагнуть до незмінності інституціонального середовища.

Велике функціональне значення в процесах організації належить конкуренції, яка виступає організаційним механізмом державного регулювання з відбору найбільш ефективних форм організації господарської діяльності на національному і глобальному просторі. Епіцентром конкуренції з позиції еволюційної теорії є боротьба новаторів з консерваторами за ринки збуту і ресурсів. Новатори витісняють частину найменш ефективних консерваторів з економічного просторів, за рахунок чого якраз і відбувається технологічний прогрес і економічне зростання. При цьому конкуренція міняє співвідношення внутрішніх і зовнішніх чинників економічного розвитку, їх пріоритетність в механізмах самоорганізації господарських систем.

Я. Ван Дейн є автором гіпотези з появу різних типів нововведень у зв'язку з різними фазами соціально-економічного і науково-технічного розвитку, представленими у вигляді «довгої хвилі». Серед інновацій він розрізняє основні продуктивні (сформовані нові ринки і ті, лежать в основі нових галузей); доповнюючі продуктивні (що розширюють ринок в галузях); основні технологічні (що становлять базис великих технологічних систем) і доповнюючі технологічні.

Немало надій і очікувань в науці пов'язані з розробкою поняття самоорганізації як невід'ємної властивості будь-якої господарської системи. Починаючи з У. Ешби, під самоорганізацією зазвичай розуміють деякий процес, в ході якого створюється, відтворюється або удосконалюється організація складних динамічних систем. Самоорганізація припускає наявність зв'язків між елементами будь-якої системи (у тому числі і економічної), які можуть як перебудовуватися, так і виникати наново, знаходячи шляхи найбільш адекватного пристосування до вимог зовнішнього середовища. Ця якість систем призводить до виникнення усе більш оптимальних форм організації господарської діяльності, що відповідають цілям конкретної національної соціально-економічної системи.

В результаті з'являється можливість суб'єктивно моделювати якісні характеристики зовнішнього середовища, вимоги якого можуть бути реалізовані тільки підприємницькими структурами, що мають якість самоорганізації.

Господарська діяльність (як свідома, цілеспрямована активність людей) виступає єдиним способом досягнення мети забезпечення життя людини (громадської системи в цілому) за рахунок збільшення місткості місця його існування. На всьому протязі людської історії ця мета досягалася шляхом з'єднання обмежених в суспільстві чинників виробництва найбільш економічним способом. У цьому полягала (і полягає) основна вимога до національних господарюючих суб'єктів, що займаються різними видами підприємницької діяльності (див. рис 1.) [24].

Види господарської діяльності



Рис 1. Сучасний вигляд господарської діяльності [7].

В результаті тривалого історичного процесу розвитку підприємництва (як особливій ініціативній економічній активності дієздатних громадян, спрямованій на задоволення потреб суспільства і населення і витягання особистого доходу, з'явилася сучасна форма його відособлення у рамках підприємства (фірми).

До кінця 50-х років через низку обставин фірма розглядалася як закрита система, що має жорсткі, фіксовані межі, відносно незалежна від середовища, що її, що оточує. По мірі ж зростання ролі зовнішніх чинників фірма у своєму розвитку не могла ігнорувати державне втручання в економіку, дію інфляції, конкуренції і тому подібне.

Теоретичні уявлення про господарську організацію як органічну частину національної економічної системи сформувалися у кінці 50-х років завдяки поширенню у філософії і економіці положень загальної теорії систем і розробці у кінці 60-х років ситуаційного підходу в мікроекономіці [3]. Це дозволило розглядати будь-яке підприємство в якості відкритої господарської системи (підсистеми), що є як органічною цілісністю, так і імовірнісною, динамічною сукупністю об'єктивно обумовлених елементів, взаємодія яких створює можливість ефективного відтворення необхідних суспільству матеріальних благ і послуг під впливом як внутрішніх і зовнішніх чинників, так і цілей цієї системи.

Застосування теорії систем переконливо довело, що всяка організація, будучи відкритою системою, залежить у своєму розвитку від зовнішнього середовища, яке чинить на неї дію через вхідні і вихідні канали (див. рис. 2.)[15]. Господарська організація на вході споживає ресурси певного виду : трудові ресурси, сировина і матеріали, що комплектують деталі, паливо і енергію, земельні ресурси, будівлі, споруди, передавальні пристрої, устаткування, транспортні засоби, прилади, інструменти, оснащення, обчислювальні засоби, інформацію

В результаті господарської діяльності підприємство (фірма) на виході отримує трансформовані ресурси, ресурси іншої корисності : готову

продукцію в конкретній номенклатурі, асортименті, кількості, цінній формі, відходи виробництва, прибуток, витрати виробництва, платежі різного роду, грошові кошти [8, 9].

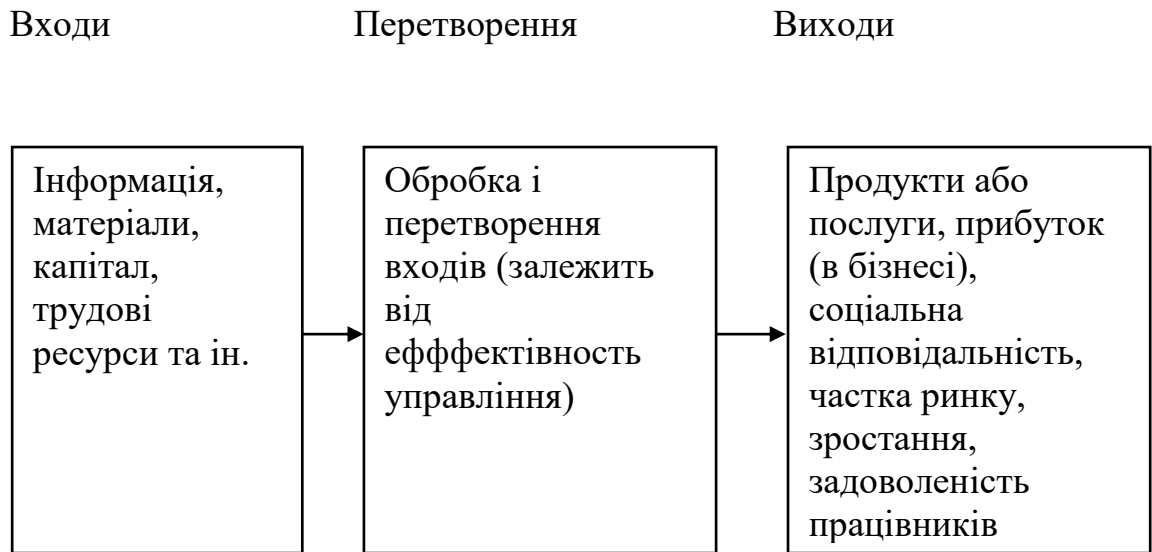


Рис. 1. Підприємницька структура як відкрита система

Промислові організації як відкриті системи знаходяться в динамічній взаємодії з навколишнім світом: зовнішні чинники, що змінюються, впливають на один або декілька атрибутів системи, і навпаки, система, що модифікується, впливає на зовнішнє середовище.

Отже, фірми, як відкриті системи, мають цілком певну особливість, що відрізняє її від закритої : саме зовнішнє середовище обумовлює розвиток відкритої системи шляхом більшої спеціалізації своїх елементів і ускладнення організаційної структури, розширення своїх меж або створення нових господарських систем з ширшими межами. Відкриті системи знаходяться в динамічній взаємодії з навколишнім світом: зміни зовнішніх чинників впливають на один або декілька атрибутів системи, і навпаки, зміни в системі впливають на зовнішнє середовище.

Вона включає чинники економічного, науково-технічного, політичного, соціального або етичного характеру. При цьому господарська

організація повинна швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, вибираючи найкращу реакцію у відповідь, сприяючи досягненню її власних цілей що не суперечать цілям суспільства [10, 11-14].

Все вище викладене свідчить про те, що господарська діяльність, тим або іншим способом організована, реалізується в процесі перетворення входів господарської системи в її виходи.

Національна економічна система, що виступає організаційно зовнішнім середовищем для вітчизняних господарюючих суб'єктів, в кожен цей момент часу визначає кінцеву мету, загальні правила їх поведінки відповідно до потреб соціально-економічного розвитку суспільства. Проте вона не впроваджується у внутрішні структурні взаємозв'язки фірм з метою участі в процедурі вибору ними конкретних форм своєї поведінки на мікрорівні.

Причому саме вплив зовнішнього середовища ініціює господарюючі суб'єкти до цілеспрямованої економічної діяльності, оскільки їх головна функція полягає в задоволенні структури потреб і в досягненні цілей, продиктованих макроекономічною системою (зовнішнім середовищем). З цієї точки зору зовнішнє середовище асоціюється з тими умовами, які фірма, як правило, не може змінити, але повинне врахувати у своїй поведінці, оскільки вони позначаються безпосередньо на її життєдіяльності.

Складні організації, якими є фірми (підприємства), мають ряд загальних характеристик [15];

- залежність від зовнішнього середовища
- необхідність в ресурсах
- горизонтальний розподіл праці
- формування підрозділів
- вертикальний розподіл праці
- необхідність управління.

Одній з найзначиміших характеристик організації господарської діяльності на мікрорівні виступає перша з названих вище характеристик - її

взаємозв'язок із зовнішнім середовищем як по лінії входів матеріально-технічних і трудових ресурсів, інформації і тому подібне, так і по лінії виходів шляхом пропозиції фірмою продукції і послуг, руху доходів, соціальної відповідальності і впливу фірми на довкілля.

В зв'язку з цим будь-яке підприємство в сучасній господарській системі є відкритою системою, яка пристосовується до свого дуже різноманітного зовнішнього середовища, і головні чинники розвитку якої знаходяться не усередині організації, а поза нею .

Якщо, услід за І. Ансоффом (США), розглядати фірму (підприємство) як відкриту систему, здійснюючу свою господарську діяльність у взаємозв'язках із зовнішнім середовищем (ринками збуту, конкурентами, урядом і тому подібне).

Незалежно від сфери господарської діяльності будь-яка підприємницька структура (фірма) не може бути ізольована від впливу зовнішніх чинників, які в сукупності і утворюють середовище її функціонування. Зовнішнє середовище фірми може бути визначене як безліч сил і суб'єктів (назвемо їх чинниками дії зовнішнього середовища), які роблять безпосередній або опосередкований вплив на життєвий цикл фірми і діють за її межами. Їх можна класифікувати по-різному.

А. Хоскінг пропонує розглядати сім елементів середовища підприємництва [18]:

- 1) економічну обстановку,
- 2) політичну ситуацію,
- 3) правове середовище,
- 4) соціально-культурне середовище,
- 5) технологічне середовище,
- 6) географічне середовище,
- 7) інституціональне організаційно- технічне середовище, в яке включена уся сукупність інститутів від рекламних агентств до банків, за

допомогою яких бізнес веде свої справи.

Проте стосовно підприємств (фірмам) в умовах перехідної економіки важливе не стільки перерахування елементів їх зовнішнього середовища, скільки визначення пріоритетності зовнішніх чинників, з точки зору впливу на поведінку господарюючих суб'єктів. У цьому сенсі адекватнішою видається структуризація різноманітних чинників зовнішнього середовища на дві основні групи - прямого і непрямого впливу [19].

В умовах ринку чинники, що роблять негайний і безпосередній вплив на фірму, можна віднести до середовища прямої дії; усі інші, що роблять на неї опосередкований вплив, - до середовища непрямої дії.

Що стосується середовища непрямої дії, то вона включає чинники, які в ринковій економіці можуть і не чинити негайної дії на функціонування фірми, але, проте, позначаються на її результатах. Йдеться про такі чинники як:

- державно-політичні;
- економічні;
- соціально-демографічні;
- міжнародні;
- науково-технологічні;
- правові

Середовище непрямої дії зазвичай складніше, ніж середовище прямої дії. Керівники мікроструктур частенько вимушені спиратися в оцінці такого середовища на неповну інформацію, що ускладнює прогнозування можливих наслідків для фірм. Проте основним об'єктом уваги для господарюючих суб'єктів в ринковій економіці залишаються чинники зовнішнього середовища прямої дії, і в першу чергу, з боку входів і виходів фірми. Господарська організація повинна швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, вибираючи найкращу реакцію у відповідь, що дозволяє досягти її власні цілі, які не повинні суперечити цілям суспільства [21, с.234].

Все вище викладене свідчить про те, що господарська діяльність, організована у рамках підприємства, реалізується в процесі перетворення його входів у виходи. Впливаючи, таким чином, на поведінку підприємства, зовнішнє середовище примушує його пристосовуватися до дуже різноманітних її умов. Причому міра координації, злагодженості і гармонійності стосунків підприємства із зовнішнім середовищем є вирішальною умовою ефективності його функціонування.

Основні функції господарської діяльності підприємства, визначувані ринком на рівні реального процесу, полягають в придбанні чинників виробництва, виготовленні (виробництві) і продажі готової продукції; а на рівні фінансових потоків - в отриманні ресурсів для інвестування у виробництво і в їх оплаті. Фінансовий ринок є тією відправною точкою, яка потрібна для отримання необхідних чистих інвестицій.

Взаємозв'язки ринків показують, що позикові грошові кошти необхідно повертати фінансовому ринку з відшкодуванням з прибутку дивідендів, відсотків, прямих податків і тому подібне. Отримавши на фінансовому ринку капітал, підприємство звертається на ринок чинників виробництва, щоб придбати у своє розпорядження необхідні виробничі ресурси. Коли за допомогою використуваних чинників виробництва буде завершений процес виготовлення, то його результатом стають або вироби, придатні для складування (товари), або послуги, що прямо йдуть в реалізацію. Реалізувавши їх, в касу фірми на стороні руху грошей поступає доход, і цикл усього господарського процесу закінчується.

Таким чином, економічною межею підприємства виступає його відособленість в сенсі завершеності процесу господарської діяльності і його основи - циклу руху капіталу, виробничих фондів, визначуваного завдовжки того шляху, який проходить продукт (послуга) від входу в підприємство чинників виробництва і інформації до виходу з нього готових для споживання матеріальних благ і послуг[25].

Без межі (господарського відособлення) не існує системи, яка повинна десь починатися і закінчуватися. У разі господарюючого суб'єкта господарська відособленість пов'язана з реалізацією прав власності, володіння і розпорядження і зумовлюється державою на вході у вигляді дозволених законом (отже, доцільних для суспільства) альтернативних організаційно-правових форм господарювання. У цих юридичних рамках підприємство формує майно на праві власності або повного господарського ведення, що і дозволяє йому здійснювати економічну діяльність.

Створення певних умов господарювання на вході підприємств є обов'язковим, але далеко не єдиним чинником формування їх як структур, що самоорганізуються. Принципове значення для розвитку господарських організацій має їх зворотний зв'язок із зовнішнім середовищем, що дозволяє їм отримувати назад в систему частину продукції, що виходить з неї, у вигляді інформації або грошей для модифікування виробництва тієї ж продукції, що випускається, або налагодження випуску нової продукції (у загальній теорії систем це називається енергією, яку і повинна зв'язувати система). Завдяки цьому відкриті системи постійно отримують зовні інформацію, що дозволяє їм пристосуватися і зробити коригувальні дії з виправлення відхилень від прийнятого курсу. Щоб забезпечити життєдіяльність господарської структури (за допомогою самоорганізації), необхідно замінити, не перериваючи виробничого процесу, зношену виробничу систему, застарілу технологію, використані ресурси відповідними елементами рівної віддачі.

Господарську організацію, що самоорганізується, відрізняє циклічний характер функціонування. Вихідна продукція системи забезпечує засоби для нового інвестування, що дозволяє повторювати цикл. Якщо циклічність стійка і забезпечує життєздатність господарської організації, то доходи, отримані від її замовників, мають бути достатніми для оплати вартості кредитів, праці робітників і погашення позик.

Дослідження різного роду складних систем дозволили зробити висновок про те, що їх еволюція має у своїй основі процеси самоорганізації. Ще у кінці 18 ст. Е. Кант у своїй "Критиці здатності судження" ставив під сумнів можливість використання механіки для розуміння суті живого і вказував на те, що організм повинен описуватися моделлю істоти", що «самоорганізується».

Концепції самоорганізації були сформульовані на початку 50-х і в 60 - х років в кібернетиці і вважалися класичними. Під самоорганізацією розумівся процес структуризації системи, керований зсередини цієї системи. У 60-і роки брюссельська школа І.Р. Пригожина досліджувала процеси самоорганізації у фізичних і хімічних явищах. У кінці 60-х - початку 70-х років німецький фізик Г. Хакен запропонував науковому співтовариству проект нової галузі знань - синергетики - науки, що описує явища самоорганізації в сильно нерівноважних системах. Його роботи започаткували активне вивчення (синергетичних) кооперативних ефектів в процесах спонтанного формування макроскопічних структур, тобто самоорганізації. "Ми називаємо систему такою, що самоорганізується - відмічає Г. Хакен, - якщо вона без специфічної дії ззовні набуває якоїсь просторової, тимчасової або функціональної структури. Під специфічною зовнішньою дією ми розуміємо таке, яке нав'язує системі структуру або функціонування. У разі ж самоорганізації система випробовує ззовні неспецифічну дію[31].

Ідеї синергетики активно розроблялися радянською математичною школою В. І. Арнольда і Р. Тома (теорія катастроф), А.А. Самарського, С. П. Кудюмова, Г. Г. Малинецького (теорія самоорганізації на основі математичних моделей і експериментів); у дослідженнях Н.Н. Моїсеєва (проблеми еволюції), Ю.Л. Климонтовича, В. Г. Буданова, В. І. Аршинова, Ю.А. Данилова.

Питання самоорганізації підприємницької діяльності на мікрорівні

національної економічної системи є необхідною складовою частиною комплексного підходу до державного регулювання діяльності підприємств. Надійність і ефективність підприємницького сектора країни визначаються стійкістю окремих нефінансових організацій, що є її складовими елементами. Будь-яка серйозна дія на реальний сектор в цілому неминуче відіб'ється на умовах і результатах діяльності кожного конкретного господарюючого суб'єкта, змінивши їх або в кращу, або в гіршу сторону [35].

Дослідження показують, що великі і складні системи, що самоорганізуються, мають тенденцію до подальшого зростання і розширення. Вони отримують певний запас міцності, що виходить за межі забезпечення тільки виживаності. Багато промислових організацій (підприємства) у рамках національної господарської системи мають можливість отримувати зовні енергії більше, ніж вимагається для простого відтворення своєї продукції. Вважається, що стабільне положення застосоване до простих систем, але на складнішому рівні господарюючих суб'єктів, воно стає можливим лише через зростання і розширення, тобто постійні організаційні зміни.

В зв'язку з цим в процесі самоорганізації (розвитку) відкриті системи повинні домагатися примирення двох, що часто конфліктують, курсів дій.

Дії з підтримки збалансованості системи забезпечують узгодженість і взаємодію із зовнішнім оточенням, що, у свою чергу, запобігає дуже швидким змінам, які можуть розбалансувати систему. Навпаки, інший курс зосереджується на змінах за допомогою планування, вивчення ринку, розвитку виробництва нової продукції і тому подібне. І те, і інше потрібне в інтересах виживання організації. Стабільні і добре оснащені організації, але не пристосовані до зміни зовнішніх умов, не можуть довго існувати. З іншого боку, організації, що пристосовуються, але не стабільні, не будуть ефективними, і також маловірогідно, що вони зможуть довго існувати.

Господарська система може досягти своїх цілей при різних поєднаннях входів і виходів, а також структурних змінах. Вони зароджуються,

розвиваються, досягають успіху, слабшають і, врешті-решт, припиняють своє існування (часто організаційно трансформуючись в іншу структуру). Саме тому широко поширено поняття про життєвий цикл організації як про передбачувані зміни з певною послідовністю станів впродовж часу. Застосовуючи поняття життєвого циклу, ми тим самим конкретизуємо поняття самоорганізації, як структурній трансформації ділових підприємств у міру адаптації до різних вимог зовнішнього середовища. Виділені загальноприйнятні етапи, через які проходять організації, і переходи від одного етапу до іншого, які визнаються передбачуваними, а не випадковими [180]. Один з варіантів наводиться нижче:

1. Етап підприємництва, на якому організація тільки стає, знаходячись на початковому етапі життєвого циклу продукту. Цілі нечіткі, творчий процес вільний, щоб перейти на наступний етап потрібне стабільне забезпечення системи ресурсами.

1. Етап колективності, на якому розвиваються інноваційні процеси попереднього етапу, формується місія організації. Комунікації і структура у рамках організації залишаються по суті неформальними. Члени організації демонструють високі зобов'язання.

2. На етапі формалізації і управління структура організації стабілізується, вводяться правила, визначаються процедури. Упор робиться на ефективність інновацій і стабільність. Органи з вироблення і ухвалення рішень стають провідними компонентами організації. Зростає роль вищої керівної ланки організації, процес ухвалення рішень стає більше зваженим, консервативним. Ролі уточнені таким чином, що вибуття тих або інших членів організації не викликає серйозної небезпеки [159].

3. Етап вироблення структури припускає, що організація збільшує випуск своїх продуктів і розширює ринок надання послуг. Керівники виявляють нові можливості розвитку. Організаційна структура стає більше комплексною і відпрацьованою. Механізм ухвалення рішень

децентралізовано.

На етапі занепаду в результаті конкуренції і ринку, що скорочується, організація стикається зі зменшенням попиту на свою продукцію або послуги. Керівники шукають шляхи утримання ринків і використання нових можливостей. Збільшується потреба в працівниках, особливо тих, хто має найбільш цінні спеціальності.

Кількість конфліктів нерідко збільшується. До керівництва приходять нові люди, що роблять спроби затримати занепад. Механізм вироблення і ухвалення рішень централізований.

Причому розвиток господарських одиниць, реалізується через її здатність перетворювати свої внутрішні стани, усе більш відповідаючи вимогам макроекономічної системи, в концентрованому виді вираженої в її кінцевій функції (призначенні).

Причому розвиток (самоорганізація) господарської структури визначається як одна з її основних функцій (три інші - це маркетинг, виробництво, управління). Розвиток організації можна визначити як зміну її від простішого до складнішого, яке здійснюється за допомогою організаційного механізму самоорганізації. У ряді понять ділового підприємства категорії розвитку відведено цілком певне місце:

- 1) для визначення однієї з чотирьох основних функцій компанії,
- 2) для визначення методів рішення завдань, що дозволяють просувати справу в правильному напрямі.

Діловий розвиток - це напрям ресурсів туди, де вони можуть забезпечити максимально високу конкурентоспроможність впродовж максимально тривалого періоду часу. Розвиток (самоорганізація) - це ключовий момент у будь-якій господарській діяльності, процес адаптації, до вимог зовнішнього середовища шляхом цілеспрямованої самостійної організаційної реструктуризації (механізму самоорганізації).

Якщо механізм - це система, призначена для перетворення руху одного

або декількох тіл в необхідні рухи інших тіл, то розвиток господарської діяльності ділового підприємства як відкритої системи, можна представити у вигляді функціонування створеного суспільством (самоналагоджувального) організаційний механізму, що ініціює рух макроекономічної системи шляхом все більшого задоволення інтересів господарюючих суб'єктів. Що ж до організаційний механізму самоорганізації господарської цілісності на мікрорівні, то його можна представити у вигляді сукупності дій підприємців по організаційній реструктуризації підприємства з метою адаптації його до вимог зовнішнього середовища (чи в процесі проходження організацією свого життєвого циклу), а також цілеспрямованих змін внутрішньо детермінованих і привнесених властивостей шляхом змін організаційної структури господарюючого суб'єкта. Цей механізм припускає [150]:

- самостійну економічну і юридичну діяльність підприємства;
- здійснення витрат підприємства за рахунок доходів, що припускає, як правило, прибутковість його діяльності;
- матеріальну відповідальність своїм відособленим в тій або іншій організаційно-правовій формі майном;
- забезпечення матеріальної зацікавленості працівників в результатах праці.

Іншими словами, організаційний механізм державного регулювання припускає сукупність структурних складових підприємства, процесів, здійснюваних у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства, а також функціональних елементів, пов'язаних з управлінням і організацією господарської діяльності на підприємстві [143, с.56].

Організаційні системи схильні до скорочення або розпаду на частини. Будучи відкритою системою, господарська організація може реконструювати сама себе, підтримуючи свою структуру, уникаючи ліквідації і навіть зростаючи, тому що має можливість отримувати енергію ззовні більшою мірою, ніж віддавати її назовні.

Господарські системи, сформовані на мікрорівні за принципом самоорганізації, виявляються найбільш стійкими, такими, що швидше адаптуються до зовнішніх дій порівняно з іншими типами організацій.

У сучасних умовах під впливом зовнішніх чинників кожне українське підприємство трансформується у відкриту господарську систему, засновану на внутрішніх взаємозв'язках її елементів, що спеціалізуються і кооперуються, а також контактах із зовнішнім середовищем (через входи в систему чинників виробництва і інформації і виходи з неї результатів діяльності). Проте специфіка зовнішнього середовища перехідної економіки полягає в тому, що вона не створює необхідних умов для ефективної діяльності господарських одиниць здатних до самоорганізації [121, с.302].

У рамках загальної теорії систем самоорганізацію трактують як здатність господарських одиниць перетворювати (зв'язувати) енергію зовнішнього середовища в результати власної діяльності. Причому саме вплив зовнішнього середовища ініціює господарюючі суб'єкти до цілеспрямованих економічних дій, оскільки головна їх функція - задовольняти цілям, продиктованим зовнішнім середовищем (макроекономічною системою).

Національна економічна система, що виступає зовнішнім середовищем для мікроструктур, в кожен цей момент часу повинна визначати лише кінцеву мету, загальні правила поведінки господарюючих суб'єктів (тобто правила на їх вході), що самоорганізуються, відповідно до потреб соціально-економічного розвитку суспільства і не повинна втручатися в процедуру вибору конкретних форм організації господарської діяльності на мікрорівні (тобто схем поведінки на виході підприємств). Стійкість і збалансованість ділового підприємства досягаються у тому випадку, якщо цілі його розвитку (визначувані внутрішніми властивостями) адекватні (не суперечать) кінцевій меті макросистеми (національного господарства). Останнє може відбуватися

в процесі самостійного вибору фірмою своєї поведінки з безлічі їх альтернативних варіантів в умовах невизначеності.

Таким чином, необхідною умовою розвитку господарської цілісності як типового і стійкого елемента економічної системи являється економічна свобода. Вона дає можливість діяти за власною ініціативою, несучи повну відповідальність за невдачу або успіх підприємства. В зв'язку з цим важлива не лише наявність права приватної власності, володіння і розпорядження чинниками виробництва, але і правомочності усіх інших суб'єктів прав власності, з точки зору доступності ресурсів, інформації, легкості отримання кредитів або виходу на зовнішні ринки і так далі. Іншими словами, господарючі суб'єкти, потребують системи комерційного або торгового права більше, ніж в необмеженому праві приватної власності самому по собі[87].

Окрім наявності ступенів свободи можливості незалежного вибору варіантів поведінки (способів перетворення входів системи в її виходи) фірмою пов'язані із станом (властивостями) зовнішнього середовища, що безпосередньо впливає на формування організаційного механізму самоорганізації господарюючих суб'єктів. Вона обумовлює невизначеність поведінки систем, що самоорганізуються, яка виражається в тому, що кожному можливому входу в систему (організаційний аспект представлений детермінованими державою організаційно-правовими формами господарської діяльності) повинна відповідати багатоелементна безліч виходів (організаційно-економічні форми адаптації до зовнішнього середовища типу горизонтальних і вертикальних об'єднань, підприємницьких ланцюгів і контрактних стосунків). Інакше якість самоорганізації переходить на рівень макросистеми, що жорстко детермінує діяльність (поведінку) мікроструктур, позбавляючи тим самим їх якості самоорганізації. Роль же макросистеми (зовнішнього середовища) полягає у визначенні фактичних станів що саморозвиваються господарських цілостей шляхом формування

безлічі їх допустимих варіантів.

Середовище і господарюючі суб'єкти, що саморозвиваються - дві сторони ринкового господарства, що активно взаємодіють один з одним і спонукають один одного до зміни і розвитку. Особливості зовнішнього середовища, що зумовлюють самоорганізацію на мікрорівні і активні зворотні зв'язки фірм з її елементами, в найбільш закінченому виді проявляються в ринковій економічній системі. Саме у ній фірми роблять значні зусилля для вибору альтернативних варіантів своєї поведінки з метою адаптації до вимог зовнішніх чинників .

У централізованій керованій економіці як поставлені, тобто привнесені (продиктовані зовнішнім середовищем), властивості підприємства, так і його внутрішні взаємозв'язки, зумовлювалися державою, яка одноосібна без урахування інтересів господарських організацій призначало постачальників і клієнтів, форми взаємозв'язків з ними (тобто умови на входах і виходах підприємства).

Іншими словами, були відсутні головні чинники, що обумовлюють функціонування структур, що самоорганізуються, самостійність у виборі стратегій поведінки фірми і їх різноманіття у межах стратегічної мети національної економічної системи в цілому. Чинники конкуренції (змагальності різних типів організацій господарської діяльності) практично були відсутні. Вплив зворотних зв'язків (від підприємства до зовнішнього середовища) був незначним.

Що стосується цілей господарюючих суб'єктів в адміністративно-господарській системі, то вони мали принципово інший характер, чим в ринковій економіці. Цілі діяльності державних підприємств і способи їх досягнення визначалися, в першу чергу, директивами (наказами) економічного центру (партії і уряду). Прийняття підприємством самостійних рішень було можливо тільки в межах оперативного планування і у сфері неофіційних "тіньових" господарських контактів.

Я. Корнай і б. Хамори виділяють наступний комплекс власних цілей підприємств, діючих в адміністративних економічних системах, а саме [69]:

1. Цілі, пов'язані з отриманням доходу. При цьому мета отримання прибутку підмінялася прагненням збільшити особисті доходи працівників і керівників підприємства.

2. Прагнення до розширення, зростання. Ця мета відбивала основні установки державної економічної політики. В той же час розширення було вигідне самому підприємству:

з точки зору задоволення особистих амбіцій і інтересів керівників підприємств;

у зв'язку з отриманими підприємством виробничих та економічних переваг: велике підприємство було важливіше для держави, а тому тісніше пов'язано з ним. Тому воно мало особливі пільги на отримання субвенцій, дотацій, а також легший доступ до джерел капітальних вкладень.

3. Репутація підприємства. Ця мета пов'язана з бажанням наблизитися до економічного центру. Зв'язок з центром здійснювався шляхом циркуляції документів (рапортів, звітів), тому забезпечення репутації було пов'язане не з підвищенням якості продукції, а з ретельною підготовкою звітів (багато хто з яких істотно спотворював фактичний стан справ).

4. Створення резервів (організаційних запасів) - найважливіша мета в умовах хронічного дефіциту. Її досягнення ще більше загострювало нестачу ресурсів у виробничому потоці. У таких умовах у підприємств серйозно знижувалися здатність і потреба до випуску якісної, конкурентоздатної продукції, були відсутні стимули і можливості технічного і технологічного вдосконалення, не було навичок пристосування до попиту.

Основні риси зовнішнього середовища перехідної економіки, як особливого її стану в порівнянні з ринковою або адміністративно-командною системою, багато в чому обумовлені характером змін, що відбуваються в цей період.

По Сен-Симону, переходи у рамках циклічного розвитку економічної системи, що сформувалася, є змінами її функціонування, в перехідній же економіці вони виступають по перевазі змінами самої парадигми розвитку [60]. В результаті зміни в перехідній економіці носять нестійкий характер. Якщо зміни функціонування тимчасово порушують збалансованість усієї системи з метою подальшого відновлення її рівноважного стану, то зміни перехідної економіки є "безповоротними" за характером. Вони покликані посилити нестійкість макроекономічної системи (у нашому випадку централізованого типу), з тим щоб існуюча модель поступилася місцем іншій економічній системі.

Крім того, в перехідній економіці виникають особливі перехідні форми господарських організацій на мікрорівні. В зв'язку з цим протиріччя перехідної економіки виникають не в процесі функціонування сталих, типових для економічної системи господарських цінностей, а протиріччями нестійких форм організації господарської діяльності в процесі їх появи.

І, нарешті, безповоротність і нестійкість змін перехідної економіки припускає потенційну різнонаправлених векторів їх розвитку, тобто варіантність підсумків переходу. В цьому випадку "альтернативність" означає, що перехідний період з усіма, властивими йому змінами, обов'язково повинен завершитися якимсь іншим, але неодмінно новим станом економічної системи.

Таким чином, як для ринкової, так і для перехідної економіки характерні такі властивості зовнішнього середовища, які обумовлюють невизначеність результатів господарської діяльності - об'єктивну основу для підприємницького ризику. Невизначеність ситуації зумовлюється тим, що існує безліч змінних, контрагентів і осіб, поведінку яких не завжди можна передбачити з прийнятною точністю. Позначається також і відсутність чіткості у визначенні цілей, критеріїв і показників їх оцінки (зрушення в громадських потребах і споживчому попиті, поява технічних і технологічних

нововведень, зміна кон'юнктури ринку, непередбачуваність природних явищ).

Усунути невизначеність майбутнього в підприємницькій діяльності в перехідній і ринковій економіці неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Ризик властивий господарській діяльності фірм і є невід'ємним елементом їх поведінки. Наявність господарського ризику - це, по суті справи, зворотна сторона свободи економічного вибору, його альтернативності, тобто своєрідна плата за такі умови функціонування.

Зовнішні чинники прямої дії на господарюючі суб'єкти безпосередньо впливають на діяльність підприємств і включають зміни законодавства, конкуренцію підприємців, взаємовідносини з господарюючими партнерами, податкову систему, корупцію і рекет.

Зовнішні чинники непрямой дії не чинять прямої негайної дії на результати діяльності фірм, але сприяють зміні рівня невизначеності стану зовнішнього середовища. До них відносяться політична обстановка, міжнародні події, економічна нестійкість країни діяльності, економічний стан галузі діяльності, стихійні лиха [37].

1.2. Особливості державного регулювання промислових підприємств в нестабільному зовнішньому середовищі

Природа інноваційного розвитку може бути зрозуміла лише за умови аналізу проблем зміни макротехнологічної структури національного відтворення і питань фінансового порядку. Це пов'язано з тим, що економічний механізм державного регулювання (промислового) розвитку традиційно описується за допомогою таких показників, як норма накопичення і капіталоемність (норма віддачі) : при зростанні норми накопичення, зростають темпи економічного розвитку, і навпаки, якщо зменшується норма накопичення, то темпи зростання неодмінно знижуються.

В результаті формуються певні межі, за рамками яких не можна розширювати норму накопичення, оскільки отриманий таким чином позитивний ефект погашається зниженням віддачі. На цій основі формулюються рекомендації відносно оптимальної норми накопичення, до досягнення якої її збільшення, що супроводжується зниженням віддачі, не призводить до зниження темпів зростання [191].

Проте ці міркування дозволяють судити про зовнішні форми прояви реальних процесів в макротехнологічній структурі національної промисловості, не визначаючи суті змін, що відбуваються. А тим часом існують внутрішні механізми їх реалізації, оскільки технологічна структура національної економіки є взаємодією її різних рівнів, відповідно до яких і здійснюється розподіл ресурсів. Нижній рівень технологічної структури представлений масовими ресурсами, дешевими, доступними, але неякісними, такими, що дають низьку віддачу і мало пов'язаними з новими комбінаціями. Відповідно більш високі рівні спираються на технології і ресурси більш високого порядку, що дозволяють ініціювати нововведення. В процесі розвитку обмежені запаси масових ресурсів вичерпуються і заміщуються ресурсами і технологіями більше високого технічного рівня. Іншими словами, існують певні закони взаємодії цих великих технологічних складових, і економічне зростання здійснюється через цю взаємодію.

Інституціональний «вакуум», є передумовою формування нової інституціональної «атмосфери». Критерієм розвиненості суспільства стає не його уніфікація на базі «прогресивнішої» угоди, а саме збереження різноманіття угод. Так, угода персоніфікованих стосунків існувала як в епоху феодалізму у формі структури королівської влади, так і в сучасному американському суспільстві, де велика частина економічних рішень, від пошуку індивідом праці до визначення концепції розвитку електроенергетики, здійснюється на базі персоніфікованих зв'язків і знайомств [64]. Що ж до ситуації «інституціонального вакууму», то вона є

передумовою формування нових правил ігри, в яких і реалізується стратегія виживання господарюючих суб'єктів.

Представники різнорідних теоретичних течій єдині у визнанні існування особливого роду обмежень доцільної діяльності, пов'язаної з організацією взаємодій індивідів в ході реалізації останніми своїх інтересів. Ці обмеження не пов'язані з природною обмеженістю ресурсів, використовуваних індивідами для реалізації своїх інтересів, вони властиві самому процесу координації і можуть бути заповнені іншими ресурсами тільки в певних межах. Координаційні структури, або інститути, здатні в тому або іншому ступені знімати вказане обмеження або його посилювати.

Умови, що змінюються, роблять взаємодію у рамках «старих» інститутів анахронічною. Нездатність інституціональних форм відповідати вимогам часу веде до «виходу» з них індивідів і «стихійно - кризовій атомізації», пошуку нових засобів забезпечення обміну [218]. Цей «переломний» етап може вести до створення нових інституціональних форм, наприклад, в кризові періоди особливо виразна тенденція до різного роду об'єднанням, прагнення індивідів розвинути почуття приналежності і тому подібне; але реальна і ситуація консервації «атомістичного» стану. У останньому випадку нові інститути створюватимуться в логіці «вимушеного» об'єднання і «відкритість» індивідів обміну стає неможливою.

Відмітимо, що поняття «стихійно-кризової атомізації» допомагає правильніше оцінити руйнування традиційних інститутів. Цьому є дуже переконливе пояснення, без якого неможливо зрозуміти, чому заходи держави по регулюванню діяльності підприємницьких структур не могли дати і не дадуть надалі серйозного поліпшення структури ринкових взаємозв'язків. Це пов'язано з тим, що в процесі потворної еволюції господарюючих суб'єктів в Україні сталася трансформація основної мікроструктури - підприємства і його атомізація у формі «економіки фізичних осіб».

Перетворення реальної економіки на економіку фізичних осіб означає, що вирішальну дію на економічні процеси починають чинити не інституціональні структури економічної системи, як в розвиненій ринковій економіці, а фізичні особи, наділені економічною владою, зокрема директори промислових підприємств. Якщо в поведінці фірм на перший план виходить особовий аспект, то для неї стає характерною корупція, переважання особистих зв'язків, позасудові способи вирішення конфліктів, що призводить в цілому до криміналізації усіх економічних

Автор концепції "економіка фізичних осіб" - професор Г. Клейнер - дуже вдало вибрав термін для характеристики підвищеної значущості особи і особового чинника в період трансформації економічних стосунків .. Дійсно, системні перетворення, знижуючи роль інститутів в руйнуванні старих і створенні нових стосунків, тим самим як би вивільняють місце для особи, яка може і готова адаптуватися до змін довкілля.

Аналіз статистичних даних, публікацій в пресі і результатів вибіркового обстеження підприємств, інтерв'ювання їх керівників в сукупності з висловленими вище міркуваннями показує, що багато аспектів функціонування економіки на мікрорівні нині в Україні можуть бути пояснені у рамках концепції "економіки фізичних осіб". Згідно цієї концепції основними агентами ринкової і позаринкових економічних взаємодій являються не підприємства, організації або установи (у тому числі органи влади і управління), а в першу чергу фізичні особи, що мають можливість приймати рішення від імені відповідних об'єктів. Вільна конкуренція підприємств у сфері пропозиції і попиту товарів і послуг як одна з умов ефективної ринкової економіки поступається місцем змові або протиборству фізичних осіб, що швидко набувають кримінального забарвлення [226, с.50].

З точки зору еволюційної теорії це цілком можна пояснити. Після руйнування більшої частини організаційно-інституціональних і громадських структур в ході децентралізації управління, виробниче підприємство

залишилося практично єдиним цілісним, організаційно і юридично стійким функціональним елементом в соціально економічній структурі суспільства. На плечі підприємства ліг по суті увесь той вантаж економічної і соціальної відповідальності, який раніше розподілявся по множині вертикальних і інших владних органів і організацій. Одночасно в країну хлинув потік зарубіжних товарів, що багаторазово посилила конкретний тиск на підприємство. До того ж керівники підприємства позбулися методичної підтримки в питаннях управління і планування в нових умовах, оскільки колишні розробки безнадійно застаріли, а нові, як правило, є калькою або перекладами західних видань, не придатних для економіки України. До усього додався перерозподіл власності, що змусив перемкнутися з питань організації виробництва і реалізації на питання забезпечення влади через титул власності. У цих умовах багато підприємств опинилися біля грані існування, а менеджмент зазнав хворобливу і значною мірою негативну трансформацію [237].

Між тим ліквідація значної частини виробничих підприємств привела б не лише до руйнування виробничої частини вітчизняної економіки, але і до серйозних і довготривалих соціальних наслідків для країни.

Основні чинники, що впливають на поведінку і розвиток підприємств, можуть бути згруповані за рівнем їх виникнення і розділені на наступні групи:

- макроекономічні, такі, що визначають характер макроекономічного середовища або виникають в результаті макроекономічного державного регулювання;
- мезоекономічні, що виникають у зв'язку з поведінкою галузей або вертикальних виробничих комплексів;
- мікроекономічні, виникаючі на мікроекономічному рівні і відбиваючі розвиток самих підприємств і організацій і їх взаємовідносин;
- наноекономічні, такі, що відносяться до поведінки і особливостей

економічного мислення фізичних осіб - працівників підприємств і організацій і просто споживачів.

Проте Г. Клейнер [68] розглядає економіку фізичних осіб тільки як негативне і, більше того, тимчасове явище економіки. З цим твердженням не можна погодитися. Перенесення чинників і характеристик особистої поведінки на інституціональні структури є частиною тієї моделі ринку, яка складається нині в Україні. Про це говорять, зокрема, опитування керівників промислових підприємств, які часто персоніфікують себе з підприємством, розглядаючи свої пріоритети в якості цілей діяльності свого підприємства, що дуже добре простежується як в кон'юнктурних опитуваннях підприємств, так і в глибоких інтерв'ю директорів

В зв'язку з цим, щоб бути успішною, політика держави у відношенні поведінку підприємств повинна в першу чергу створити умови для відродження основної структурної ланки економічної системи - підприємства, а вже тільки потім реформувати його внутрішню структуру і створювати відповідне зовнішнє середовище.

Інституціональний вакуум знижує порівняльні витрати (opportunity costs) створення нових інститутів. Звичайні види діяльності і обмін у рамках традиційних інститутів стає неефективним і індивідуальний розвиток не може більше ними забезпечуватися. Закономірно, що в такій ситуації значна частина часу і зусиль економічних і соціальних суб'єктів спрямовується власне на пошук альтернатив, інституціональних структур і макроінституціональних інновацій в цілому. Пошукова діяльність і «ризикові» інституціональні підприємства являються в кризові періоди швидше правилом, ніж виключенням.

Інституціональний вакуум створює «негативні» стимули, а саме загальне погіршення економічної ситуації і усвідомлення економічними і соціальними суб'єктами того, що сподіватися їм в подоланні труднощів ні на кого, окрім як на самих себе. Важливу роль грає і той факт, що «потенційні

втрати сприймаються серйозніше, ніж потенційні виграші і, отже, головний стимул до змін полягає в самій ситуації кризи і її усвідомленні».

Інституціональний вакуум в перехідній економіці зазвичай обумовлений руйнуванням старих інституціональних структур, що забезпечують в колишній економічній системі звичну координацію діяльності. Важко не погодитися з Т. Вебленом в тому, що інститути — «результат процесів, що відбувалися у минулому, вони пристосовані до обставин минулого і, отже, не знаходяться у цілковитій згоді з вимогами теперішнього часу». Умови, що змінюються, роблять взаємодію у рамках «старих» інститутів анахронічною [70]. Нездатність інституціональних форм відповідає вимогам часу веде до «виходу» з них індивідів .

Цей «переломний» етап може вести до створення нових інституціональних форм, наприклад, в кризові періоди особливо виразна тенденція до різного роду об'єднань; але реальна і ситуація консервації «атомістичного» стану. У останньому випадку нові інститути створюватимуться в логіці «вимушеного» об'єднання і відкритість індивідів обміну стає неможливою.

Нарешті, криза руйнує звичні межі між економічною, соціальною і політичною сферами, культурою і робить особливо очевидною їх взаємну залежність і взаємообумовленість. Ситуація сприймається соціальними і економічними агентами в усій її комплексності і складності. Звичні зовнішні орієнтири і «маяки» [245], забезпечувані інститутами, перестають діяти, і в цій ситуації внутрішні якості індивіда виходять на перший план, він повною мірою стає суб'єктом. Тому створені в кризові періоди інститути більшою мірою, ніж коли-небудь, відбивають логіку інституціонального будівництва «від індивіда» і його орієнтацію на забезпечення взаємодій між індивідами. Крім того, «розмитість» меж, як різних сфер життя, так і історичних, створює унікальні можливості для інституціональних інновацій вже самим фактом «перетину» різних епох і різних сфер. «Проблемна ситуація стає креативною,

якщо суб'єкт виявляється на перетині різних традицій» і різних логік розвитку. Пошук рішення економічних проблем призводить до використання народжених в соціальній сфері інститутів, і навпаки, економічні процеси допомагають побачити соціалізуючу роль деяких економічних інститутів, їх міжсуб'єктну природу.

Перехід до ринкових стосунків проходив на базі економіки особливого роду, окремі елементи і підсистеми якої в якомусь сенсі відповідали один одному, утворюючи реально існуючу систему, що розвивається, хоча і недостатньо ефективно. Вплив несистемних, а іноді і просто суперечливих зовнішніх чинників російської дійсності 90-х років породило досить пластичну, але потворну економічну систему, остаточна трансформація якої далека від завершення. В зв'язку з цим специфічні особливості вітчизняних підприємств пов'язані з перехідним станом російської економіки, необхідністю подолання ними труднощів адаптаційного характеру в зв'язку вибором моделі поведінки в ситуації трансформаційної невизначеності [73]. Причому часові рамки такої адаптації ніяк не корелюють для російських фірм з тими (20-8 років), які мали у своїй еволюційній адаптації господарські структури в ринковій економіці.

Підприємства практично одномоментно отримали в абсолютно інше, непередбачуване середовище, яке можна оцінити як конфліктогенну. Наслідком відміченого поєднання чинників стало виникнення специфічного типу господарського облаштування усієї економічної системи.

"Ціною" системної трансформації соціально-економічного устрою країни стали зниження обсягів промислового виробництва (найбільшою мірою оброблювальній промисловості), різке скорочення інвестиційно-виробничих процесів і звуження сфери промислового потенціалу.

На мікрорівні виникає дилема: або підприємства будуть реструктуровані в ефективні суб'єкти ринку, здатні адекватно відгукуватися на ринкові сигнали і що мають достатній потенціал саморозвитку в ринковій

економіці, або процеси міжгалузевої і внутрішньогалузевої диференціації приведуть до знекровлення більшості промислових підприємств, розпаду технологічної структури промислового виробництва і криміналізації промисловості (подібно до криміналізації торгівлі)[74].

Вклад в розробку моделі фірми стосовно українських підприємств перехідного періоду внесений так званою "теорією виживання" [Айкс, Ритерман, 1994]. Згідно цієї теорії у відомому сенсі "антиеволюційною", що являється, підприємство в перехідний період не в силах пристосуватися до постійних змін зовнішнього середовища, передусім - до коливань в номенклатурі і обсягах виробництва, а також фінансовому стані постачальників і споживачів.

Зв'язки між елементами господарської "популяції" не підтримують стабільність її існування в цілому, так що основним завданням підприємств в цілому є виживання [271]. Тому плавна і погоджена із зовнішнім середовищем еволюція неможлива, а правила ухвалення рішень на підприємстві, ледве сформувавшись, рушиться під натиском стресових ситуацій, в яких занадто часто опиняється підприємство і його керівники. У цих умовах керівники підприємства приймають рішення, ґрунтуючись тільки на короткостроковій особистій вигоді і прагненні до зміцнення свого головного і безконтрольного положення (по суті - до збереження свого положення як "рентоотримувачів").

У цих умовах адаптація підприємств до чинників зовнішнього середовища є виключно актуальною проблемою сучасного бізнесу. Здатність фірм пристосуватися до ринкового середовища, що швидко міняється, по праву вважається запорукою виживання і головним критерієм результативності сучасного виробництва і ефективності управлінських рішень.

В результаті поведінка колишнього державного підприємства в нестабільних умовах перехідної економіки можна комплексно представити в

трьох моделях: моделі консервативної поведінки; моделі активного пристосування; змішаній моделі.

Коротко структуру адаптаційних заходів можна представити таким чином:

У стратегічній області підприємства : точкова модернізація устаткування; придбання і впровадження західних технологій і "Ноу хау"; чітке позиціонування своїх продуктів, марки, стилю; активна робота з традиційним клієнтом, розширення номенклатури послуг, сервісне обслуговування, ремонт, модернізація; пошук нових платоспроможних споживачів, вихід на нових споживачів в суміжних галузях і вихід на зовнішній ринок; перехід від великосерійного виробництва до гнучкого, орієнтованого на запити окремого покупця; ліквідація неприбуткових (неперспективних) виробництв; використання зарубіжних проектів, комплектуючих, сировини; гнучка поведінка на ринку, використання торгової марки партнерів.

Організаційний компонент стратегії виживання має декілька варіантів [77].

1. Входження підприємств у вертикальні структури (корпоративні групи), перетворені з галузевих структур управління або створювані наново. Вони зазвичай допомагають в постачанні і збуті, у встановленні господарських зв'язків між державами СНД. Такі об'єднання створюють власні фінансові інститути, чинять лобістський тиск на уряд і Центральний банк і тому подібне.

2. Створення різних горизонтальних об'єднань підприємств - акціонерних товариств, товариств під спільні інвестиційні і виробничі проекти. Зустрічаються і об'єднання типу картелів - угод між підприємствами про мінімальний рівень цін.

3. Варіант, обумовлений колишнім пасивним і утриманським положенням підприємства або відсутністю можливості здійснення двох

наведених вище варіантів - паразитування на державній власності: продаж сировини і матеріалів з резервних фондів підприємств, здача в оренду приміщень і так далі

4. Приватизація, що дозволяє піти з-під контролю державних чиновників, придбання можливостей приймати гнучкі господарські рішення (позитивний аспект приватизації), здійснювати безконтрольне керівництво, виходячи з особистих амбіцій і інтересів і/або не вдаючись до суті питання (негативний аспект приватизації). У будь-якому випадку здійснення приватизації переслідує мету збереження і зміцнення контролю над підприємством, недопущення до управління "сторонніх акціонерів".

Ринковий аспект стратегії виживання, або стратегія збуту, абсолютно потрібна, на думку більшості керівників, проте вона розробляється доки небагатьма підприємствами в силу недостатніх знань у керівників, відсутності кваліфікованих фахівців - маркетологів, відсутності досвіду розробки такої стратегії і тому подібне. У рамках збутової стратегії підприємства повинні проводити політику орієнтації і перемикання на споживчий попит, ретельне вивчення майбутніх контрагентів, їх надійності і перспектив, на контакти з новими комерційними структурами на ринку і так далі[226].

Конкурентний аспект стратегії виживання сучасних підприємств припускає в основному підвищення якості товарів, тобто нецінову конкуренцію.

Фінансова складова стратегії виживання, з одного боку, відтворює звички минулого - підприємство чинить тиск на уряд, намагаючись отримати поступки, пільги (наприклад, домагаючись пільгової ставки відсотка) при формуванні фінансових ресурсів. З іншого боку, припускає докладання власних зусиль із впорядкування фінансового положення підприємства. Керівники підприємств відчули, що жорсткі фінансові обмеження стають визначальними при ухваленні основних фінансових рішень.

Виробничий компонент стратегії виживання націлений, в першу чергу, на підтримку технічного рівня виробництва. На думку фахівців, в ньому відбивається і своєрідна "інженерна етика" (у більшості керівників технічна освіта) і розуміння того, що зниження якості продукції в нинішніх умовах явно неприпустимо, і постійний тиск багатьох інспектуючих відомств - водопостачання, охорона природи і тому подібне

Кадрова стратегія, у свою чергу, припускає збереження ядра трудового колективу. Такий підхід обумовлений двома цілями:

- зберегти прошарок кваліфікованих працівників і фахівців;
- запобігти масовим звільненням і викликаним ними соціальним хвилюванням, що може вплинути на стійкість положення підприємства.

В цілому у рамках стратегії виживання характерний перехід від спрощених уявлень і пасивних очікувань керівників до розуміння складного і різноманітного характеру ділової стратегії підприємства і способів господарської поведінки.

Зміни в структурі управління націленої на виживання фірми пов'язано із створенням комерційних груп, маркетингових відділів; формуванням центрів з вироблення і рішення стратегічних завдань; делегуванням повноважень і розвитком самостійності підрозділів зі збереженням важелів централізованого управління; комплектуванням збутових служб новими працівниками, орієнтованими на активну збутову діяльність; створенням профітцентрів, наділених власним розрахунковим рахунком, але без втрати юридичної єдності підприємства.

Кадрова політика "виживаючої" фірми включає наведення ладу в трудовому колективі; скорочення зайвого персоналу; формування команди не лише керівників, але і персоналу підприємства; створення системи мотивації персоналу; формування нової команди керівників, здатних самостійно працювати "від завдання".

Аналізуючи перелік адаптаційних заходів типового підприємства в

перехідній економіці, можна виділити наступні основні особливості:

- суто ситуаційний характер переліку адаптаційних перетворень в перехідній економіці, що відрізняються по суті локальним набором заходів;
- відсутність системного підходу до вибудовування як загальної стратегічної програми для підприємства в перспективі, так і плану загальної структурної реорганізації;
- розробка заходів, що виключають явні глобальні зміни в цільових орієнтирах : концепція "виживання" формується в умовах спрощеного рішення проблем, відсутності мети глобального інноваційного оновлення з орієнтацією на тривалу перспективу;
- спорадична увага окремих керівників до якісної системи інформаційного забезпечення і обліку витрат, що викликає фрагментарний, ситуаційно-локальний характер змін цієї сфери;
- реорганізація в сфері кадрової політики, що фактично ігнорує заходи з розвитку творчого і професійного потенціалу співробітників, приділяє увагу лише швидкому перенавчанню окремих категорій персоналу.

Таким чином, основною проблемою процесу адаптації бізнесу до умов зовнішнього середовища, що швидко міняється, полягає в здатності менеджерів фірми виробити ті, що відповідають зовнішньому середовищу ефективні заходи для збереження життєздатності підприємств. Іншими словами, йдеться про внутрішні адаптаційні здібності підприємств в перехідній економіці. Проте механізм їх самоорганізації починає діяти тільки за відповідних умов зовнішнього середовища [78].

На нашу думку, проте, ця фаза в житті підприємств повинна носити короткочасний характер. Соціально-економічна і нормативно-правова нестабільність, накопичення "кримінальної складової" діяльності керівників підприємств і зімкнення їх з організованою злочинністю роблять положення керівників, "орієнтованих на виживання", нестійким. Під впливом кримінальних, фінансових і державних структур йде процес переділу

промислової влади в країні.

Тому місце "рентоотримувачів" незабаром буде зайнято або ефективним менеджерами, або ефективними власниками.

Отже, в Україні завершився не просто черговий етап трансформації, а десятиліття, що вмістило події на цілу епоху. Інтелектуальні і матеріальні ресурси України можуть бути зосереджені безпосередньо на формуванні громадянського суспільства і ринкової економіки як основи відродження і процвітання країни, економічний розвиток якої будується на оптимальному поєднанні принципів державного регулювання і самоорганізації підприємницьких структур. В той же час перехід до нового етапу трансформації означає новий комплексний підхід до реформи: йдеться не про лінійне продовження або завершення ринкових і демократичних перетворень, а про необхідність якісного стрибка, можливо, «капітального ремонту» системи, що фактично склалася.

Розвиток будь-якої господарської діяльності - від елементарних (у рамках національних меж) до найбільш складних (на глобальному економічному просторі) її форм - можна представити як організаційний процес, в результаті якого формуються різноманітні економічні системи. Засновник загальної організаційної науки тектології А.А. Богданов писав: «Вона (економічна діяльність) виступає перед нами як тканина форм різних типів і східців організованості, що безмежно розгортається... . Усі ці форми в їх взаємних сплетеннях і взаємній боротьбі, в їх постійних змінах - утворюють світовий організаційний процес, що необмежено дробиться у своїх частинах, безперервний і нерозривний у своєму цілому» [248].

На сучасному етапі ключова тенденція економічного розвитку господарських систем обумовлена безперервним процесом нововведень (інноваційним процесом)[2]. Це пов'язано з тим, що останніми роками сталося кардинальне перегрупування джерел і ресурсів, що визначають економічне зростання і конкурентоспроможність господарських організацій.

На зміну традиційним чинникам (об'єму капіталовкладень, чисельності працівників) прийшла інноваційна спрямованість економічного зростання.

Ще в 30 - роках Й. Шумпетер зумовив ці зміни у своїй теорії економічного розвитку. Його механізм він розумів як «зміну траєкторії, за якою здійснюється кругообіг ... зміщення від стану рівноваги, на відміну від процесу руху у напрямі стану рівноваги» [3]. Зміст же процесу самоорганізації господарських систем Й. Шумпетер зв'язував із створенням і комерціалізацією господарюючими суб'єктами нових комбінацій - товарів, методів виробництва і транспортування, ринків збуту, форм організації управління підприємствами. Причому економічне зростання відбувається лише на стадії масового впровадження і поширення нових комбінацій в структурі національної відтворювальної системи як «велике, протікаюче окремими імпульсами порушення рівноваги» її. Саме багатократна мультиплікація кластерного поширення нововведень (інноваційній складовій) виступає єдиною причиною економічного підйому в країні. Й. Шумпетер писав, що «саме масовою появою нових комбінацій пояснюються основні риси періоду підйому ... і масова поява нової купівельної сили» [258].

При цьому головне полягає в тому, що період розвитку передуює депресії, але запізнюється відносно хвилі впровадження нових комбінацій, що фактично калькує механізм зародження буму світової економіки на рубежі XIX-XX вв., тобто в роки написання «Теорії економічного розвитку».

Методологічно виправдано розпочати з уточнення визначення понять, що становлять термінологічний апарат дослідження. В цьому випадку суть і зміст базового поняття «нововведення» («інновація») виступає початковим моментом для формулювання цілей, структури і напрямку подальших досліджень. Проте досі не існує однакового розуміння фундаментальної категорії.

Термін «інновація» був уперше введений в науковий обіг І. Шумпетером, які визначав його як зміну з метою впровадження і

використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості. Цілком логічно було розділити і уся безліч господарюючих суб'єктів на[266]:

- новаторів, що проектують, розробляючих і впроваджувальних нові технології і продукти, що приводить до змін в інституціональній структурі;
- і консерваторів, що експлуатують готівкові технології, за допомогою яких робляться старі види продукції, діючих в рамках, що склалися, а також що прагнуть до незмінності інституціонального середовища.

Велике функціональне значення в процесах організації належить конкуренції, яка виступає механізмом відбору найбільш ефективних форм організації господарської діяльності на національному і глобальному просторі. Епіцентром конкуренції з позиції еволюційної теорії є боротьба новаторів з консерваторами за ринки збуту і ресурсів. Новатори витісняють частину найменш ефективних консерваторів з економічного просторів, за рахунок чого якраз і відбувається технологічний прогрес і економічне зростання. При цьому конкуренція міняє співвідношення внутрішніх і зовнішніх чинників економічного розвитку, їх пріоритетність в механізмах самоорганізації господарських систем.

Я. Ван Дейн є автором гіпотези про появу різних типів нововведень у зв'язку з різними фазами соціально-економічного і науково-технічного розвитку, представленими у вигляді «довгої хвилі». Серед інновацій він розрізняв основні продуктові (формульовані нові ринки і що лежать в основі нових галузей); доповнюючі продуктові (що розширюють ринок в галузях); основні технологічні (що становлять базис великих технологічних систем) і доповнюючі технологічні.

А. Пригожин зводить нововведення до розвитку технології, техніки, управління на стадіях їх зародження, освоєння, дифузії на інших об'єктах.

Вітчизняні учені під інновацією (нововведенням) розуміють підсумковий результат створення і освоєння принципово нового

модифікованого засобу (нововведення), що задовольняє конкретні громадські потреби і дає ряд ефектів (економічних, науково-технічних, соціальних, екологічних).

Ю. Морозов під нововведеннями розуміє прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного або іншого характеру. В цьому випадку новація виступає як щось нове, що може перетворитися на нововведення (інновацію). Сама ж інновація, на думку багатьох, - це процес розробки, освоєння, експлуатації і вичерпання виробничий- економічного і соціально-організаційного потенціалу, що лежить в основі новації.

Нововведення можуть відноситися до сфер виробництва; економічних, правових і соціальних стосунків; до галузі науки, культури, освіти і інших сфер діяльності суспільства [299, с.99].

Аналіз позицій окремих учених переконує в тому, що до цього моменту як в зарубіжних і вітчизняних наукових дослідженнях, так і в українських офіційних документах немає ясності і одноманітності трактування поняття «інновація». З усього різноманіття підходів до трактування цього поняття доцільно виділити два основних: відповідно до одного з них інновація (нововведення) характеризується як процес створення нововведення; а відповідно до другого вона представляється результатом, тобто продуктом творчого процесу.

Розуміючи значущість процесуального характеру нововведень, ми дотримуємося швидше другої позиції, що трактує нововведення як результат творчої діяльності зі створення і освоєння нових технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, управлінського, комерційного або іншого характеру.

В якості базового поняття інновація породила цілий ряд сталих супутніх термінів : інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційна

сфера, інноваційна інфраструктура та ін. Що стосується інноваційної діяльності, то вона є процесом створення і використання інтелектуального продукту, доведення нових оригінальних ідей до реалізації їх у вигляді готового товару на ринку. Її можна представити також і у вигляді процесу створення і використання результатів науково-технічної діяльності (відкриттів, винаходів, технічних удосконалень, промислових зразків, проектів і тому подібне) в промисловому виробництві для розширення і оновлення асортименту і поліпшення якості продукції (товарів і послуг), що випускається, вдосконалення технології їх виготовлення. Крім того, інноваційна діяльність поширюється як на процес освоєння нововведень у виробництві, так і на сприяння цієї діяльності (інформаційні і інші послуги) і управління нею, а також на наукову і інвестиційну діяльність в частині, що відноситься до інноваційного процесу [286].

1.3. Сучасні аспекти державного регулювання модернізації підприємств .

Що стосується інноваційної політики, то вона є основним напрямом інноваційної стратегії, що припускає постановку цілей і завдань, виділення пріоритетів, обґрунтування інноваційних програм, вироблення форм державної підтримки нововведень, їх фінансування і стимулювання. Інноваційна сфера - це область (система) взаємодії інноваторів, інвесторів, товаровиробників конкурентоздатної продукції (послуг) і розвиненої інфраструктури. Інноваційна інфраструктура є сукупністю взаємозв'язаних систем і організаційних підсистем, що відповідають їм, управляють, необхідних для ефективного здійснення інноваційної діяльності і реалізації нововведень. Процес проведення нововведення на ринок прийнято називати

процесом комерціалізації нововведень[9, с.98].

Представляється необхідним розмежувати поняття «нововведення» і «інновація». Нововведення - оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень (відкриття, винахід, патент, раціоналізаторська пропозиція, технологія, управлінський або виробничий процес, ноу-хау, документи, стандарт, рекомендація, методика та ін.). Впровадити нововведення, перетворити його на нововведення (інновацію), тобто завершити інноваційну діяльність і отримати позитивний результат обумовлює її стратегічну мету. При створенні нововведення виконуються маркетингові дослідження, НДР, організаційно-технологічна підготовка виробництва, виробництво і оформлення результатів. Нововведення можуть здійснюватися як для власних потреб, так і для продажу. У поняття «нововведення» («інновація») не правомірно включати розробку інновації. Її створення і впровадження є етапами інноваційної діяльності, результатом її можуть бути і нововведення і інновації.

На думку У. Баумоля «...до Шумпетеру ми повинні звертатися, якщо хочемо осягнути суть цієї проблеми . Саме він описав конкурентний механізм державного регулювання, який ініціює інновації і при якому вони є головним джерелом прибутку, що перевищує нормальний рівень.

Ще раніше про це детально писав До. Маркс в главах «Капіталу», присвячених виробництву відносної додаткової вартості. Дійсно, підприємець-новатор перетворився на центральну фігуру економіки тоді, коли не розширення існуючого виробництва, а освоєння нових технологій і продуктів з потреби стало основою отримання прибутків і самого виживання фірм. Така ситуація склалася в той період, коли держава і профспілки різко обмежили можливості зниження витрат за рахунок інтенсифікації і експлуатації праці, природних ресурсів, довкілля [10, с.204-205]. Антимонопольна політика присікла той, що почався було процес задушення вільної конкуренції. У результаті склався той самовідтворюваний механізм,

при якому підвищення мінімуму зарплати, а також зростання цін на ресурси і збільшення розмірів штрафів за забруднення довкілля робить об'єктивно необхідним генерування нововведень. Останні загострюють конкуренцію, яка у свою чергу, породжує нові інновації, диверсифікацію виробництва та інше.

Важливими в методологічному відношенні є типологія і класифікація нововведень. Ряд авторів провели класифікацію інновацій за широким колом критеріїв.

Так, Й. Шумпетер налічує п'ять можливих різновидів нових комбінацій ресурсів [14]:

- 1) створення нового товару і/або послуги;
- 2) створення нового методу виробництва;
- 3) відкриття нового ринку;
- 4) застосування нового джерела або виду сировини;
- 5) введення нових принципів організації діяльності фірми.

Результати нововведень проходять випробування ринком. Успіх або неуспіх нововведення залежать від об'єму попиту на новий товар, його ціни, витрат і так далі, тобто визначаються звичайними ринковими силами.

З урахуванням предмета цього дослідження можна уточнити класифікацію нововведень, виходячи з таких її видів:

1. техніко-технологічні інновації - проявляються у формі нових продуктів, технологій їх виготовлення, засобів виробництва. Вони є основою технологічного прогресу і технічного переозброєння виробництва;

2. організаційні нововведення - це процеси освоєння нових форм і методів організації і регламентації виробництва і праці, а також інновації, що припускають зміни співвідношення сфер впливу (як по вертикалі, так і по горизонталі) структурних підрозділів, соціальних груп або окремих осіб;

3. управлінські нововведення - цілеспрямована зміна складу функцій, організаційних структур, технології і організації процесу

управління, методів роботи менеджменту, орієнтована на заміну усієї системи управління або окремих її елементів з метою прискорення, полегшення або поліпшення рішення поставлених перед підприємством завдань;

4. економічні нововведення на підприємстві можна визначити як позитивні зміни в області планування, ціноутворення, мотивації і оплати праці і оцінки результатів діяльності;

5. фінансові нововведення пов'язані із застосуванням в діяльності підприємства інноваційних фінансових інструментів, нових схем, технологій, методів роботи на фондових, кредитних ринках, платіжно - розрахункових стосунках, інвестиційних операціях, бюджетно-податкових інструментів і обумовлені зростаючим значенням фінансів в частині залучення капіталу, пошуку нових джерел фінансових ресурсів і доходів для зміцнення положення компанії на фінансових ринках;

6. інформаційні нововведення забезпечують ефект від застосування інформатики, супутникового зв'язку, Інтернету, інших електронних комп'ютерних засобів інформаційного, комунікаційного забезпечення;

7. •соціальні нововведення проявляються у формі активізації людського чинника шляхом розробки і впровадження системи удосконалення кадрової політики; системи професійної підготовки і удосконалення працівників; системи соціально професійній адаптації знову прийнятих на роботу осіб; системи винагороди і оцінки результатів праці. Це також поліпшення соціально побутових умов життя працівників, умов безпеки і гігієни праці, культурна діяльність, організація вільного часу;

8. юридичні нововведення - це нові і змінені закони і нормативно-правові документи, визначальні і регулюючі усі види діяльності підприємств;

9. екологічні нововведення - зміни в техніці, організаційній структурі і управлінні підприємством, які покращують або запобігають його негативній дії на довкілля.

За рівнем новизни нововведення прийнято класифікувати на [16]:

1. базисні, спрямовані на освоєння нових поколінь машин і матеріалів, принципово нової техніки і технології;
2. напрями, з поширення і вдосконалення освоєних поколінь техніки (технології), створенню нових моделей машин і різновидів матеріалів, поліпшення параметрів вироблюваних товарів (послуг) і технологій їх виготовлення;
3. псевдоінновації (псевдонововведення) - діяльність з часткового поліпшення застарілої техніки і технології, що не дає ефекту для суспільства або приносить негативний ефект.

Деякі автори перевантажують науковий словник термінами, які виглядають, на наш погляд, штучними і не несуть необхідного змістовного навантаження. Наприклад, термін «інноваційна сфера» визначається як «система взаємодії інноваторів, інвесторів, товаровиробників конкурентоздатної продукції (послуг) і розвиненої інфраструктури». Вважаємо, що в такому розумінні цього терміну явно простежується ринковий аспект. По суті автор, визначаючи таким чином інноваційну сферу, має на увазі ринок нововведень і інновацій, ринкові стосунки, які зв'язують названих суб'єктів. У приведеному вище тлумаченні інноваційної сфери окрім перерахування суб'єктів-учасників ринку визначається також ринковий продукт і інфраструктура. В зв'язку з цим ми вважаємо доцільним використати термін «ринок нововведень-інновацій» (РНИ). Він цілком адекватний змісту інноваційної сфери, а також нерозривно пов'язаний з інфраструктурою інноваційної діяльності.

Інноваційна інфраструктура в науковій літературі визначається як «сукупність взаємозв'язаних, взаємодоповнюючих систем і організаційних підсистем, що відповідають їм, управляють, необхідних і достатніх для ефективного здійснення інноваційної діяльності і реалізації нововведень». При цьому автори особливо відмічають ринковий характер інноваційної

інфраструктури, що підтверджує необхідність ідентифікації самого ринку нововведень-інновацій, його суб'єктів, сегментів, інфраструктури. На нашу думку, інфраструктура РНІ включає наступні системи: інституціональну; інформаційну; інформатизаційну, комунікаційну, мережеву; проектно-технологічну; експертно-сертифікаційну; регулювання, стимулювання і фінансового забезпечення; професійної підготовки науково-дослідних технічних і управлінських кадрів.

Отже, ринок нововведень є сукупністю економічних стосунків з приводу купівлі-продажу результатів інноваційної діяльності, що мають місце на будь-якому її етапі. В умовах ринкової економіки орієнтація на максимізацію ефекту від впровадження нововведень, реалізації інновацій вимагає вартісної ринкової оцінки, а також оцінки рентабельності зроблених інвестицій [21, с.344].

Особливе місце в нашому дослідженні займає економічний механізм державного регулювання імпульсного розширення інноваційної діяльності, що робить доречним ввести в науковий обіг поняття інноваційного капіталу. Його головною відмітною характеристикою є об'єкт вкладення засобів або власне інноваційна діяльність на будь-якому її етапі.

Необхідно, для подальшого дослідження, звернутися до терміну «венчурний капітал» для попередження дублювання понять. Венчурним капіталом прийнято називати вкладення в інноваційні підприємства, які і здійснюють інноваційну діяльність. У економічному словнику Б.Г. Федорова «венчурний капітал (venture capital) визначається як ризиковий капітал: капітал, що вкладається в проекти з підвищеним рівнем ризику; в основному в нові або компанії, які реорганізуються, в т.ч. малі підприємства з високим потенціалом розвитку або просто в ризикові акції.. З цього визначення не ясна область вкладення венчурного капіталу, крім того, що йдеться про об'єкти (проектах, підприємствах, цінних паперах) з високою мірою ризику. Вважаємо, що термін «інноваційний капітал» більшою мірою відбиває

напряму розміщення засобів, а також його мета - через фінансування інноваційної діяльності отримати високу віддачу від реалізації нововведень [26, с. 412].

Інноваційний капітал може функціонувати у формі позикового капіталу (інвестор - банк надає позику), фінансового капіталу (інвестор - інвестиційний фонд або фінансова компанія інвестують в цінні папери, що випускаються для залучення засобів під конкретний інноваційний проект), промислового або торгового капіталу, якщо фінансування ведеться за рахунок власних засобів промислового або торгового підприємства.

Серед зовнішніх джерел фінансування важливе місце займають державні кошти, за винятком бюджетних ресурсів або засобів позабюджетних державних фондів, які не прийнято розглядати з точки зору капіталу.

В той же час якщо розуміти капітал як капіталізовану вартість, що приносить доход, а також враховуючи цільову установку на отримання реального ефекту від інноваційної діяльності, цілком доцільно розглядати державне фінансування інноваційної діяльності в якості інноваційного капіталу разом з переліченими вище джерелами. На користь цього положення свідчить і той факт, що будь-який вид інноваційної діяльності повинен приносити позитивний результат (ефект) для держави або в речовій, або в нематеріальній формі, тобто повинен мати визначений вартісною еквівалент. З цього виходить, що держава, яка інвестує в інноваційну діяльність (проект, підприємство), у будь-якому випадку отримує більший або менший економічний результат. Таким чином, державне фінансування нововведень є інвестиціями в реальному економічному сенсі цього поняття.

Істотною складовою теорії інновацій (нововведень), присутній в концепціях цілого ряду дослідників, являється ідея впливу нововведень на економічне зростання. Дійсно, нововведення впливають на динаміку економічного зростання двояким чином: з одного боку, відкривають нові

можливості для розширення економіки; з іншого боку, роблять неможливим продовження цього розширення в традиційних напрямках [25].

Й. Шумпетер встановив, що інновація супроводжується творчим руйнуванням економічної системи і визначає її перехід з одного стану рівноваги в інший. По Меншу, погіршення стану компанії стимулює інноваційну діяльність і навпаки. Підприємці приступають до впровадження радикальних нововведень тільки в результаті різкого зниження ефективності інвестицій в традиційних напрямках. Тобто депресія є генератором умов для появи нововведень, і вони долають спад. У Фримена депресія пригнічує, ніж прискорює впровадження інновацій. Коли стан фірми відрізняється нестабільністю, їй вже стає не до технологічних нововведень, оскільки вони пов'язані зі значним ризиком. Під час депресії підвищується соціальна напруга в країні, виникають можливості організаційних нововведень, які і є об'єктивною передумовою для технологічних інновацій.

А. Кляйнкнехт відмічав, що нововведення ризиковані і під час депресії стратегія компанії зводиться до мінімізації втрат. При підйомі виникають можливості покращуючих нововведень в напрямках, що швидко розвиваються, техніка, яка під час спаду є безперспективною. Тому радикальні продуктові інновації стають менш ризикованими [31].

У післявоєнний період економічне зростання породжувалося, передусім, самовідтворюваним інноваційним процесом. У промислово розвинених країнах гранична доходність грошових вкладень в цілому не знижувалася. Вони не лише експортували капітал, але і самі були сферою імпорту капіталу, передусім з відсталих країн.

Таким чином, в нашому дослідженні аналізуватимемо економічний розвиток сучасних форм господарської діяльності, його зміст і механізм реалізації у зв'язку із створенням і здійсненням підприємствами і організаціями різноманітних нововведень [3]. Причому економічне зростання реалізується за допомогою масового впровадження і поширення нових

комбінацій в реальному секторі економіки, яке відбувається як «велике, протікаюче окремими імпульсами порушення рівноваги» в господарській системі. У сучасних умовах така мультиплікація нововведень виступає головною причиною, що ініціює економічний підйом в країні. В результаті національна економіка поступово адаптується до нових умов функціонування, демонструючи динамічний процес «творчого руйнування» неефективних виробництв, не затребуваних ринком після поширення «нових комбінацій» у виробничій системі. Проте у міру наростання конкурентної боротьби в результаті боротьби підприємств за ресурси економічне зростання сповільнюється. В результаті національна економіка виявляється в стані тимчасової відносної рівноваги, яка, як правило, стає «відправною точкою для здійснення нових комбінацій» поширення нововведень в процесі відтворення.

З часу Д. Рикардо, послідовника А. Смита, і особливо після кризи неокласичної школи в 1870-х рр. до середини ХХ століття основний напрям економічної теорії приділяв мало уваги важливості економічного зростання за допомогою технологічних нововведень. За революційний прорив в дослідженні найкращих напрямів використання ресурсів завдяки технологічним змінам Р. Солоу отримав Нобелівську премію. Він емпірично довів, що збільшена інтенсивність використання капіталу забезпечує 12,5% зафіксованого приросту виробництва в одиницю робочого часу. А решта 1,79% цього збільшення середній щорічній продуктивності була пов'язана з технологічними змінами і збільшеною продуктивністю робочої сили.

Е. Денисон і у своїх дослідженнях встановив, що за період 1929-1982 рр. 13% приросту виробництва з розрахунку на одного працівника обумовлено збільшеною інтенсивністю використання капіталу, 34% - підвищення освіти робітників, 22% - більшою економією в результаті ефекту від масштабу і 68% - науково-технічним прогресом в широкому сенсі [35].

При усій відмінності оцінок головний висновок Р. Солоу і Е. Денисона

безперечний: зростання продуктивності праці в США так само як і в інших промислово розвинених країнах відбувався в основному за рахунок застосування нових способів виробництва і більше кваліфікованою робочою силою.

В Україні в останнє десятиліття процес зміни технологій, здійснюваний, передусім, за допомогою відшкодування і вибуття основних фондів, був практично зупинений. А це означає, що нововведення (нові комбінації) як основний сучасний чинник прискорення економічного зростання в країні знаходиться поза сферою використання. Іншими словами, в цьому полягає відправна точка наших подальших міркувань, які дозволять збудувати несуперечливу концепцію формування економічного механізму використання чинника нововведень як умови прискореного зростання національної промисловості і підвищення національної конкурентоспроможності України.

Природа інноваційного розвитку може бути зрозуміла лише за умови аналізу проблем зміни макротехнологічної структури національного відтворення і питань фінансового порядку. Це пов'язано з тим, що механізм економічного (промислового) розвитку традиційно описується за допомогою таких показників, як норма накопичення і капіталоємність (норма віддачі) : при зростанні норми накопичення зростають темпи економічного зростання, і навпаки, якщо зменшується норма накопичення, то темпи зростання неодмінно знижуються. В результаті формуються певні межі, за рамками яких не можна розширювати норму накопичення, оскільки отриманий таким чином позитивний ефект погашається зниженням віддачі. На цій основі формулюються рекомендації відносно оптимальної норми накопичення, до досягнення якої її збільшення, що супроводжується зниженням віддачі, не призводить до зниження темпів зростання [39].

Проте ці міркування дозволяють судити про зовнішні форми прояви реальних процесів в макротехнологічній структурі національної

промисловості, не визначаючи суті змін, що відбуваються. А тим часом існують внутрішні економічні механізми їх реалізації, оскільки технологічна структура національної економіки є взаємодією її різних рівнів, відповідно до яких і здійснюється розподіл ресурсів. Нижній рівень технологічної структури представлений масовими ресурсами, дешевими, доступними, але неякісними, такими, що дають низьку віддачу і мало пов'язаними з новими комбінаціями. Відповідно більш високі рівні спираються на технології і ресурси більш високого порядку, що дозволяють ініціювати нововведення. В процесі розвитку обмежені запаси масових ресурсів вичерпуються і заміщаються ресурсами і технологіями більше високого технічного рівня. Іншими словами, існують певні закони взаємодії цих великих технологічних складових, і економічне зростання здійснюється через цю взаємодію.

К. Перес у своїх дослідженнях цих явищ ввела поняття техніко-економічної парадигми, яка представляється собою сукупність базових принципів поведінки економічних агентів, що визначають діяльність практично усіх галузей і секторів економіки на тому або іншому етапі розвитку. Неважко помітити, що поняття техніко-економічної парадигми зв'язує в єдине ціле увесь комплекс техніко-економічних змін в національному господарстві. Іншими словами, взаємодія великих технологічних складових в системі національного відтворення зумовлює і поведінку економічних агентів і інституціональне середовище господарської діяльності в цілому. Тим самим аналіз взаємодії соціально-інституціональних і техніко-економічних процесів перекладається на макрорівень.

Розглянемо зміну техніко-економічної парадигми в національній системі відтворення на прикладі процесу заміщення обмежених запасів масових ресурсів у міру їх вичерпання ресурсами і технологіями більше високого технічного рівня як основи її інноваційної складової. Іншими словами, в економіці виникають стійкі заміщаючі потоки, які призводять до переміщення усієї виробничої системи вгору за рівнями технологічного

розвитку. В результаті формується сам організаційний механізм підтримки деякої технологічної рівноваги в реальному секторі економіки [44].

Отже, наша концепція економічного розвитку будується на там, що в його основі лежить зміна техніко-економічної парадигми, обумовлена, у свою чергу, потоками заміщення масових ресурсів ресурсами, здатними забезпечити формування і поширення нових комбінацій, тобто інноваційної структури.

Пропорції між різноякісними ресурсами можуть мінятися, що не міняє тієї особливості національного відтворення, яка полягає в одночасному порівняно стійкому співіснуванні ресурсів різного якісного рівня, що відноситься до об'єктивної вимоги економічного розвитку, внутрішньо властивої йому риси. Особливо велика міра якісної різнорідності ресурсів для економіки, яка або лише вступає в стадію індустріалізації, або ще не завершила її.

У будь-якій національній економіці виробничі ресурси якісно неоднорідні, тобто робоча сила, устаткування, матеріали мають досить широкий і відносно стабільний діапазон якісних характеристик. Для робочої сили вони представлені освітою і кваліфікацією, а для устаткування, матеріалів, енергоносіїв — сукупністю різних технічних властивостей.

Якісні відмінності однотипних ресурсів не носять випадкового характеру. Вони досить стабільно зберігаються, стійко відтворюються упродовж порівняно тривалих проміжків часу в структурі, що відносно повільно міняється. Деяка частина масових ресурсів може зникнути з макротехнологічної структури, і одночасно можуть з'явитися ресурси з інноваційними властивостями, які висувають їх на перше місце в порівнянні з самими передовими елементами цієї господарської сукупності. Пропорції між різноякісними елементами змінюються, знаходячись одночасно в порівняно стійкому співіснуванні ресурсів різного якісного рівня. Причому ця різнорідність ресурсів не є деяким відхиленням від норми, а, по І.

Шумпетеру, деякою ознакою переходу до нового більш високого стану макротехнологічної парадигми. Таке одночасне використання різноякісних видів ресурсів є об'єктивною вимогою економічного розвитку, внутрішньо властива йому риса [47].

Упродовж останніх десятиліть цьому питанню в Україні і інших країнах приділялася велика увага. Проте, незважаючи на ряд успішних розробок в цій області, ще багато важливих питань залишається без відповіді, а практика їх рішення - нераціональною. До них можна віднести:

- орієнтацію на фінансові методи оцінок, побудованих на існуючій системі бухгалтерського обліку і звітності, яка значною мірою мало відповідає динамічним умовам ринкової економіки за чинниками, що враховуються, і періодичності проведення аналізу (немає акценту на облік економічної ефективності кожної номенклатури продукції, внаслідок цього не реалізується управління з кожного продукту і збалансоване управління по усіх продуктах, результати аналізу спізнюються в часі, оскільки контроль найчастіше проводиться за рік);

- відсутність необхідного інструментарію економічної діагностики (методами, моделями) в руках менеджерів підприємств, який дозволив би їм здійснювати ефективне поточне управління станом економічної ефективності;

- внаслідок цього діагноз нестабільності економічного стану підприємства запізнюється настільки, що причини невідповідності нормальному функціонуванню вже неприпустимо розбалансують економічний стан підприємства, і роблять безповоротним кризовий стан [50, с.39].

В результаті друга група проблем розробки економічного механізму державного регулювання економічного розвитку підприємств і методів адекватного фінансового управління ними пов'язана з виявленням причин незбалансованості їх економічного стану. Це завдання є досить важким,

оскільки чинників, сприяючих переходу підприємства в цей стан, може бути досить багато. Тому для вирішення цих завдань потрібне проведення певного аналізу, метою якого є визначення головних причин, що привели економіку і фінанси підприємства в незбалансоване положення. Велику допомогу в розумінні головних причин можуть зробити моделі функціонування підприємства, серед яких найбільш інформативними, наочними і простими в застосуванні являються графічні моделі.

У числі внутрішніх причин виникнення незадовільного функціонування підприємства слід зазначити [55]:

- виробничо-технологічні чинники, що полягають в невідповідності технології і устаткування підприємства сучасному рівню, неритмічність надання транспортних послуг, низька якість перевезень, низька продуктивність праці, прості транспортних засобів, збої в постачанні паливно-мастильними матеріалами;

- організаційні чинники, що проявляються в нераціональній структурі підприємства по складу (дуже висока питома вага постійних витрат) взаємних зв'язків підсистем і елементів підприємства, в розподілі функцій за елементами структури, в розподілі персоналу за видами робіт;

- економічні чинники, що полягають в нераціональному виборі асортименту послуг, в невідповідності постійних і змінних витрат, деформації цін на послуги, що надаються, падінні ринкових цін або попиту на них (коротко ці причини можна назвати невідповідністю використовуваних ресурсів отримуваному ефекту);

- інформаційно-управлінські чинники, що полягають в недостатній відповідності технології управління виробничо-технологічними процесами цьому типу транспортних послуг; у складі використовуваної для управління інформації, її отриманні, проходженні;

- обробці і аналізі, підготовці і ухваленні управлінських рішень, їх обґрунтованості і своєчасності.

Головне завдання фінансового управління - не допустити виникнення кризового стану підприємства. Тому найважливішим завданням діагностики стану економічної ефективності підприємства і виявлення головних причин відхилень від нормального функціонування є систематична оцінка виникаючих відхилень від нормального функціонування за основними чинниками. Завдання виміру в економічному функціонуванні підприємства є досить складним процесом, оскільки не існує прямих методів вимірів і багато складнощів в створенні інструменту вимірів. Одним з ефективних інструментів виміру відхилень від нормального функціонування і виявлення головних причинно-наслідкових чинників можуть стати універсальні графічні моделі, які відбивають вплив різних економічних елементів на ефективність функціонування підприємства [59].

В порівнянні з аналітичними, графічні моделі є найекономічнішими за трудовитратами по мінімуму необхідного часу, інструментарієм економічної діагностики, що забезпечує досить достовірну і обґрунтовану економічну оцінку. Така гідність графічних моделей обумовлена тим, що на ній у вигляді графіків дається готова методика забезпечення нормального функціонування підприємства у вигляді зображеної графічної лінії взаємної відповідності вхідних координат за вертикальними і горизонтальними, при якому досягається задане на графіці нормальне (прибуткове) функціонування і ненормальне (збиткове) функціонування. За співвідношенням і відхиленням координат фактичного стану випуску продукції від нормальної лінії можуть бути визначені джерела (причини) відхилень від нормального економічного функціонування для даної продукції.

Таким чином, необхідно мати графічні моделі - еталони нормального і ненормального функціонування підприємства у фінансовому плані. Основні графічні моделі, які доцільно застосовувати для цілей управління, повинні мати входи у вигляді відносних економічних змінних, не прив'язані до певних послуг і певного підприємства, що дозволяє їх розглядати в якості

універсального інструментарію в діагностиці фінансового стану. Вони дозволяють визначати відхилення від нормального економічного функціонування, вимірювати ці відхилення у вигляді відносних величин і переводити їх в абсолютні відхилення керованих змінних. За величинами отриманих абсолютних відхилень може проводитися як контроль стану фінансових ресурсів по даному підприємству, так і прийняття необхідних регулюючих дій на керовані елементи підприємства.

В результаті розгляду проблеми фінансової діагностики функціонування підприємства можуть бути сформульовані наступні напрями її рішення [69]:

- на кожному підприємстві має бути сформована необхідна загальна інформаційна система фінансової діагностики і фінансового управління, заснована на універсальних графічних моделях, в яких сформовані і нанесені на графіки лінії нормального функціонування (беззбиткового і прибуткового з певним рівнем прибутку) і лінії ненормального функціонування (збиткового);

- персонал управління підприємства має бути оснащений універсальними графічними моделями фінансового управління діагностики, навчений правилам їх застосування для контролю економічного стану і підготовки управлінських рішень;

- на підприємстві має бути введена необхідна для ефективного управління система обліку витрат по кожній послугі, розбита на облік змінних і постійних витрат;

- по отриманих відхиленнях від нормального функціонування мають бути детально проаналізовані причини виникнення цих відхилень і намічені і реалізовані заходи по їх усуненню або зниженню їх впливу;

- при неможливості усунення головних причин має бути здійснений прогноз майбутнього фінансового стану підприємства і при його негативному результаті розроблені заходи за певною переорієнтацією

підприємства (зміни асортименту і об'єму транспортних послуг, перепрофілювання його господарської діяльності).

Окрім діагностики фінансового стану підприємства, необхідно провести і діагностика підсистем економічного, виробничого і організаційного управління підприємством, оскільки недоліки в цих підсистемах можуть бути важливими причинами відхилень від нормального економічного функціонування.

Таким чином, для виконання самими нижніми ланками їх компенсуючих функцій необхідно збільшити властивий їм коефіцієнт компенсації, підняти їх якісний рівень, а це припускає виділення відносно більшої частини якісних ресурсів в нижні господарські ланки, зближення їх рангу з рангом підрозділів, що знаходяться на вищому ієрархічному ступені.

Зміна принципів розподілу якісних ресурсів, перегляд системи пріоритетів — основне джерело внутрішнього розвитку багаторівневої господарської системи, пов'язане з головним чинником сучасного розвитку — інноваційним потенціалом, який безпосередньо пов'язаний з наявністю якісних ресурсів в промислових структурах і на різних рівнях відтворювальної системи. У міру збільшення долі якісних ресурсів, що направляються в нижні рівні, деякі системи, що замикають ланки, відмирають. Одночасно виникають підрозділи усе більш високих якісних рангів. Переміщення господарських підрозділів з одного якісного рівня на інший залежить від зміни в співвідношенні цільових установок економіки, появи нових технічних можливостей і інших причин. У будь-якому випадку припущення про ієрархічну послідовність в положенні окремих виробничих підрозділів означає також дотримання цієї послідовності в пересуванні їх з одного господарського рівня на інший як власне їх інноваційного потенціалу [77].

Таким чином, для виконання самими нижніми ланками їх компенсуючих функцій необхідно збільшити властивий їм коефіцієнт

компенсації, підняти їх якісний рівень, а це припускає виділення відносно більшої частини якісних ресурсів в нижні господарські ланки, зближення їх рангу з рангом підрозділів, що знаходяться на вищому ієрархічному ступені. У сказане вище представляє організаційно-економічний механізм дифузії нововведень у багаторівневій системі національного відтворення. Саме він є основним джерелом її внутрішнього розвитку, що підтримує ієрархічну послідовність як супідрядності окремих господарських підрозділів, так і їх пересування з одного господарського рівня на інший.

Висновки до першого розділу

Таким чином, застосування результатів наукових досліджень і технічних розробок в економіці дозволяє утворювати як нові технологічні сукупності, так і їх нові ланки (отже і нові ринки), а це дає можливість забезпечувати тимчасову монополію, а, отже, і локальне підвищення норми прибутку у окремих приватних виробників. Відтворення стійкої системи дій, що забезпечують, завдяки впровадженню результатів НДР у бізнес-процеси, стало називатися інноваційним циклом, а приріст прибутку - інноваційним ефектом. Вторинний ефект полягає в тому, що в ці нові виробничі ланки спрямовується вільний капітал, а це призводить до: підвищенню капіталізації компаній; розширенню нового ринку, формуванню нового типу споживання і, відповідно, розвитку ринку. Процес постійно поновлюваної освіти усе нових ринків став стійкою структурою, що і привело до утворення нового специфічного економіко-організаційного механізму державного регулювання.

Аналізуючи перелік адаптаційних заходів типового підприємства в перехідній економіці, можна виділити наступні основні особливості:

- суто ситуаційний характер переліку адаптаційних перетворень в перехідній економіці, що відрізняються по суті локальним набором заходів;
- відсутність системного підходу до вибудовування як загальної стратегічної програми для підприємства в перспективі, так і плану загальної структурної реорганізації;
- розробка заходів, що виключають явні глобальні зміни в цільових орієнтирах : концепція "виживання" формується в умовах спрощеного рішення проблем, відсутності мети глобального інноваційного оновлення з орієнтацією на тривалу перспективу;
- увага окремих керівників до якісної системи інформаційного забезпечення і обліку витрат, що викликає фрагментарний, ситуаційно-локальний характер змін цієї сфери;
- реорганізація в сфері кадрової політики, що фактично ігнорує заходи з розвитку творчого і професійного потенціалу співробітників, приділяє увагу лише швидкому перенавчанню окремих категорій персоналу.

Таким чином, основною проблемою процесу адаптації бізнесу до умов зовнішнього середовища, що швидко міняється, полягає в здатності менеджерів фірми виробити ті, що відповідають зовнішньому середовищу ефективних заходів для збереження життєздатності підприємств. Іншими словами, йдеться про внутрішні адаптаційні здібності підприємств в перехідній економіці. Проте механізм їх самоорганізації починає діяти тільки за відповідних умов зовнішнього середовища .

На нашу думку, проте, ця фаза в житті підприємств повинна носити короткочасний характер. Соціально-економічна і нормативно- правова нестабільність, накопичення "кримінальної складової" діяльності керівників підприємств і зімкнення їх з організованою злочинністю роблять положення керівників, "орієнтованих на виживання", нестійким. Під впливом кримінальних, фінансових і державних структур йде процес переділу промислової влади в країні.

Тому місце "рентоотримувачів" незабаром буде зайнято або ефективним менеджерами, або ефективними власниками.

Отже, в Україні завершився не просто черговий етап трансформації, а десятиліття, що вмістило подій на цілу епоху. Інтелектуальні і матеріальні ресурси України можуть бути зосереджені безпосередньо на формуванні громадянського суспільства і ринкової економіки як основи відродження і процвітання країни, економічний розвиток якої будується на оптимальному поєднанні принципів державного регулювання і самоорганізації підприємницьких структур. В той же час перехід до нового етапу трансформації означає новий комплексний підхід до реформи: йдеться не про лінійне продовження або завершення ринкових і демократичних перетворень, а про необхідність якісного стрибка, можливо, «капітального ремонту» системи, що фактично склалася.

РОЗДІЛ II

ОЦІНКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Методичні основи економічного механізму державного регулювання розвитку підприємств

Розгляд взаємозв'язку техніко-економічних зрушень і змін в організації фінансової системи в якості одного з соціально інституціональних чинників інноваційного розвитку призводить до цілого ряду проблем в системі державного регулювання.

По-перше, неясно, яким чином відбувається фінансування першого етапу впровадження технологічних нововведень, причому в масштабі, достатньому для руйнування «соціальної структури». Маловірогідно, що на тлі крайньої невизначеності відносно перспектив нової техніко-економічної парадигми і неадекватності існуючих способів ринкового фінансування станеться масова переорієнтація фінансових установ на нові підприємства [83].

По-друге, якщо широке поширення техніко-економічної парадигми передбачається в період кризи і депресії, то виникає питання про стимули до здійснення нових технологічних інвестицій у суб'єктів реального і фінансового секторів. На тлі очікування негативних наслідків і пов'язаного з ними падіння вартості фінансових і капітальних активів нові інвестиції зазвичай знаходяться на найнижчому рівні. Значить, незрозумілим стає організаційно-економічний механізм, що обумовлює реорганізацію системи фінансування інвестицій в національному господарстві.

Узагальнена назва технологій, в якій технологічний процес

забезпечується при мінімальній витраті енергії, витратах на основні і допоміжні матеріали, заробітну плату робітникам основного виробництва при заданій якості і необхідній продуктивності праці виражається ресурсозберіганням.

У глобальнішому сенсі технологічне оновлення виробництва (ресурсозберігання) може здійснюватися за допомогою декількох варіантів. По-перше, йдеться про використання, вдосконалення і всемірне поширення ресурсозберігаючих технологій, які дозволяють скорочувати витрати природних і сировинних ресурсів на виробництво одиниці продукції за рахунок поліпшення організації виробництва, підвищення рівня і глибини їх переробки. Проте найбільш важливим здатному вдосконалення технологічної бази виробництва являється проведення активної і ефективної інноваційної політики, сприяючої звуженню технологічної багатокладності, витісненню застарілих технологій і заміні їх новими, заснованими на досягненнях науки і техніки, переходу на забезпечення життєдіяльності суспільства за рахунок інтелектуалізації праці, підвищення його продуктивності за рахунок розробки і поширення наукомістких технологій, радикальних і ефективних нововведень в інформаційних технологіях управління ресурсами (в першу чергу фінансовими), виробництвом, сферою НДР, збутовими мережами [85].

Саме фізичний і моральний знос засобів праці гальмує сприйнятливість економіки до науково-технічного прогресу. Використання технічно застарілого устаткування і машин за наявності економічніших і продуктивніших засобів виробництва стримує зростання продуктивності праці, викликає підвищення вартості продукції, знижує конкурентоспроможність економіки в цілому.

Основні фонди на початку 2019 р. в порівнянні з їх наявністю на кінець 1990 р. збільшилися усього лише на 6,6% (у порівнянних цінах). У галузях, що виробляють товари, за цей період вони зменшилися, а в галузях, що роблять ринкові і позаринкові послуги, зросли на 15,8%. Фізичний об'єм

основних фондів збережених за роки реформ в умовах безпрецедентного падіння об'ємів інвестицій в основний капітал, що досягли в 2019 р. лише 30% рівня 1990 р.[96]

Великою загрозою для подальшого розвитку промислового виробництва і для усього відтворювального процесу являється продовження експлуатації застарілих фізично і морально основних фондів. Катастрофічно зростаючий знос основних фондів веде до прискорення їх вибуття і розвитку техногенних катастроф. У 2018 р. він перевищив 50%, у тому числі в промисловості - 60%.

Особливо тривожить стан їх в галузях, визначальних науково-технічний прогрес: машинобудуванні і металообробці (55%), хімічній і нафтохімічній промисловості (60%). Знос машин і устаткування, транспортних засобів також досяг межі 61%.

За роки реформ в країні, по суті, не почався процес оновлення основних фондів (навіть у період поживавлення економіки в 1999-2004 рр.). І якщо це положення збережеться, то більшість галузей промисловості припинять своє існування у міру вибуття основних виробничих фондів, створених до 1992 р.

Що стосується термінів оновлення основних фондів в промисловості, то якщо в 1970 р. введення основних фондів в цілому по промисловості забезпечувало їх повне відновлення менш ніж за 10 років, в 1990 р. - відповідно за 14, а в окремих галузях в інтервалі від 8,3 до 27 років, то в 1999-2019 рр. терміни збільшилися до 56-67 років. Потрібно серйозне оновлення технологічної основи виробничого комплексу, оскільки коефіцієнт оновлення основних фондів за останні п'ять років не перевищував 1%, тоді як в 1990 році він складав 5,1 відсотка.

Через різкий (на 1/3) процент падіння обсягів виробництва за роки реформ, за розрахунками Інституту економіки РАН, в 1,6 разу знизилася ефективність використання основного капіталу як чинника виробництва. Для

того, щоб відшкодування вибуття активної частини основних фондів наблизитися до масштабів, що покривають об'єми вибуття, вимагається направляти на ці цілі суму, в 3 рази що перевищує загальний об'єм інвестицій в основний капітал в 2020 р.[129]

При цьому, першочерговим завданням є відшкодування вибуття активної частини основних фондів, а у міру її рішення усе більш актуальним завданням стає зміна структури інвестицій на користь нових видів продукції і технологій. У період з 2016 по 2025 р. потрібно буде збільшити об'єми і питому вагу засобів, що забезпечують впровадження інноваційних технологій.

Проте формування сучасної технологічної бази виробництва обумовлене протиріччям між потребою в інвестиціях і обмеженими можливостями накопичення.

В українській промисловості діє ряд чинників, що не сприяють зростання об'єму інвестицій у формування сучасної технологічної виробничої бази. Це обумовлено, передусім:

а) інерцією структури виробництва, що склалася, обумовленої великою кількістю існуючих підприємств, які мають в розпорядженні величезний об'єм основних фондів. Щоб їх оновлювати хоч би на 5% в рік і забезпечувати впровадження нових основних фондів в промислове виробництво, вимагається робити капітальні витрати в об'ємі не менше 1/5 ВВП;

б) різко (у десятки разів) скоротилися можливості підприємств для повернення у виробництво амортизаційних відрахувань і частини прибутку через інфляції, неплатежі, спад виробництва. Як наслідок, у підприємств немає можливості починати великі проекти (якщо це не базується на іноземних інвестиціях), їм потрібні режим найбільшого сприяння для інвесторів і орієнтація на швидкі проекти.

Іншими словами, різке скорочення інвестицій в економіку в 1990-х рр.

позначилося на припиненні не лише розширеного, але і простого відтворення основного капіталу, що супроводжувався фізичним і моральним старінням техніки і технології, а також, природно, і погіршенням за усіма визначальними параметрами людського капіталу.

Крім того, в результаті застарілої технологічної бази промислового виробництва посилюється розрив в темпах продуктивності праці і заробітної плати на користь останньої, що не могло не позначитися негативно на якості показників економічної динаміки. Тільки за 2019-2020 рр. реальна нарахована робоча плата збільшилася на 42,8% при зростанні продуктивності праці на 17,7%. [133]

Аналіз особливостей формування ринку капітальних товарів має принципове значення, оскільки в останні 2 роки домінуючий вплив на структурні зрушення ВВП робить випереджаюче зростання інвестицій в основний капітал в порівнянні з динамікою кінцевого споживання. Хоча за темпами машинобудування випереджає зростання інвестицій в основний капітал, проте за структурою і обсягом випуску капітальних товарів воно відстає від змін у відтворювальній і технологічній структурах капіталовкладень у виробництво.

Стан галузей інвестиційного машинобудування є основним технологічним чинником, що обмежує можливості реконструкції і модернізації виробництва на новій технічній основі. Збереження тривалої тенденції до спаду виробництва у верстатобудівній промисловості і низьких темпів оновлення основного капіталу власне в самому машинобудуванні обумовлює обслуговування інвестиційного процесу на базі традиційних стандартних технологій.

На тлі зниження стримуючого впливу таких перешкод, як внутрішній попит, брак обігових коштів і неплатежі, все більше українських промислових підприємств згадують перешкоди, пов'язані з ресурсним забезпеченням випуску і конкуренцією імпорту.

Одним з основних напрямів інвестування в основний капітал залишалася заміна зношеної техніки і устаткування. У 2016 р. приблизно 1/3 організацій збільшували виробничі потужності при незмінній номенклатурі продукції. Приблизно у 40-47% організацій мотивація до інвестиційної активності визначалася підвищенням ефективності виробництва, пов'язаної з впровадженням нових виробничих технологій, зниженням собівартості продукції, економією енергоресурсів. В результаті значна частина інвестицій в основний капітал в 2016 р. спрямовувалася на придбання машин і устаткування. За даними статистичної служби, нові машини і устаткування вітчизняного виробництва придбавали 88% організацій, 60% організацій придбавали імпортне устаткування; на вторинному ринку вітчизняне устаткування купували 22% організацій, імпортне - 5%. Інвестиції на придбання імпортного устаткування в 2016 р. склали 22,1% від загального об'єму інвестицій в машини, устаткування, транспортні засоби [142].

Фізичний і моральний знос засобів праці залежить від сприйнятливості економіки до науково-технічного прогресу. Використання технічно застарілого устаткування і машин за наявності економічніших і продуктивніших стримує зростання продуктивності праці, викликає підвищення вартості продукції, знижує конкурентоспроможність економіки в цілому.

Для розробки середньострокових і довгострокових програм підвищення технологічного рівня промислового виробництва доцільно використати моделі, засновані на застосуванні функцій «накопиченого досвіду», які виступають як модифікації традиційно вживаних лінійних моделей для опису прямих поточних витрат.

Таким чином, облік ефекту накопиченого досвіду дозволяє точніше оцінювати передбачувану економічну ефективність проекту. Отримані результати вказують на можливість стимулювання «нелінійних» технологій, для яких характерне зниження питомих витрат в процесі розширення

виробництва.

У складніших випадках, коли додаткові витрати, пов'язані з розширенням виробництва, грають істотну роль в сукупних витратах, можна показати, що ефект зниження питомих витрат приводить до збільшення зони безбитковості виробництва.

Проведені розрахунки і аналіз показують, що ресурсозберігаючий проект є досить ефективним, якщо на кожен відсоток приросту капітальних витрат відбувається зниження ресурсоемкості не менше, чим на 0,8–1%.

Для вирішення завдання порівняння ефективності господарської діяльності економічних об'єктів запропоновані різні підходи і системи розрахункових показників, засновані на їх порівняльному значенні для економіки господарства, на існуючій ринковій обстановці, на галузевій і предметній специфіці і тому подібне [147, с.59].

В якості розвиненого математичного апарату, вживаного для порівняння альтернативних технологій, найчастіше застосовуються виробничі функції і функції виробничих витрат, які дозволяють встановити зв'язок між витрачанням ресурсів і досягненням результатів при використанні тієї або іншої технології.

Проблема порівняння ефективності різних технологій в досить загальному випадку вирішується шляхом аналізу індексів-вимірників технологічної ефективності. Розробка і розрахунок конкретних значень цих індексів зазвичай засновані на зіставленні векторів витрат виробничих чинників і кінцевих результатів виробництва в натуральному або вартісному вираженні за деякий певний період.

Зміна структури випуску продукції, що відбувається, викликає зміну попиту на виробничі чинники. У короткостроковому плані, поки робітники, машини і інші чинники все ще зайняті в колишніх виробничих процесах, ринки чинників не знаходяться в рівновазі. Тому ті, хто може запропонувати якусь кількість чинника, що має підвищений попит, виграють. В результаті

виграють ті, хто пов'язаний із зростаючим сектором, зазнають збитки ті сектори, де виробництво скорочується.

У основі механізмів стабілізації економічного стану промислових підприємств у зв'язку з підвищенням технологічного рівня повинні залишатися принципи, методи, моделі і технологія виявлення і попередження невідповідності деяких елементів організаційного механізму підприємства умовам його нормального економічного функціонування [42]. При цьому під нормальним функціонуванням підприємства в умовах технологічної трансформації виробництва слід розуміти такий стан його економічних показників в даний період часу, при якому не спостерігається порушень основних економічних законів виробництва (наприклад, закону відшкодування витрат, закону фінансової самодостатності і ін... При цьому фінансові показники (рівень прибутку, рентабельність, оборотність та ін.) не повинні виходити за певні межі. Після встановлення причин виникнення істотних відхилень фінансових показників підприємства від нормального функціонування розробляється система заходів по запобіганню подальшому негативному розвитку цього процесу, який може призупинити технологічне переозброєння виробництва і порушити режим нормального економічного розвитку [51].

Упродовж останніх десятиліть цьому питанню в Україні і інших країнах приділялася велика увага. Проте, незважаючи на ряд успішних розробок в цій області, ще багато важливих питань залишається без відповіді, а практика їх рішення - нераціональною. До них можна віднести:

- орієнтацію на фінансові методи оцінок, побудованих на існуючій системі бухгалтерського обліку і звітності, яка значною мірою мало відповідає динамічним умовам ринкової економіки за чинниками, що враховуються, і періодичності проведення аналізу (немає акценту на облік економічної ефективності кожної номенклатури продукції, внаслідок цього не реалізується управління по кожному продукту і збалансоване управління

усіх продуктів, результати аналізу спізнюються в часі, оскільки контроль найчастіше проводиться за рік);

- відсутність необхідного інструментарію економічної діагностики (методами, моделями) в руках менеджерів підприємств, який дозволив би їм здійснювати ефективне поточне управління станом економічної ефективності;

- внаслідок цього діагноз нестабільності економічного стану підприємства запізнюється настільки, що причини невідповідності нормальному функціонуванню вже неприпустимо розбалансують економічний механізм визначення стану підприємства, і роблять безповоротним кризовий стан [156].

В результаті друга група проблем розробки організаційно-економічного механізму економічного розвитку підприємств і методів адекватного фінансового управління ними пов'язана з виявленням причин незбалансованості їх економічного стану. Це завдання є досить важким, оскільки чинників, сприяючих переходу підприємства в цей стан, може бути досить багато. Тому для вирішення цих завдань потрібне проведення певного аналізу, метою якого є визначення головних причин, що привели економіку і фінанси підприємства в незбалансоване положення. Велику допомогу в розумінні головних причин можуть зробити моделі функціонування підприємства, серед яких найбільш інформативними, наочними і простими в застосуванні являються графічні моделі.

У числі внутрішніх причин виникнення незадовільного функціонування підприємства слід зазначити:

- виробничо-технологічні чинники, що полягають в невідповідності технології і устаткування підприємства сучасному рівню, неритмічність надання транспортних послуг, низька якість перевезень, низька продуктивність праці, прості транспортних засобів, збої в постачанні паливно-мастильними матеріалами;

- організаційні чинники, що проявляються в нераціональній структурі підприємства по складу (дуже висока питома вага постійних витрат) взаємних зв'язків підсистем і елементів підприємства, в розподілі функцій за елементами структури, в розподілі персоналу за видами робіт;
- економічні чинники, що полягають в нераціональному виборі асортименту послуг, в невідповідності постійних і змінних витрат, деформації цін на послуги, що надаються, падінні ринкових цін або попиту на них (коротко ці причини можна назвати невідповідністю використовуваних ресурсів отримуваному ефекту);
- інформаційно-управлінські чинники, що полягають в недостатній відповідності технології управління виробничо-технологічними процесами цього типу транспортних послуг; у складі використовуваної для управління інформації, її отриманні, проходженні;
- обробці і аналізі, підготовці і ухваленні управлінських рішень, їх обґрунтованості і своєчасності [160 с.47].

Головне завдання організаційно-економічного механізму державного регулювання - не допустити виникнення кризового стану підприємства. Тому найважливішим завданням діагностики стану економічної ефективності підприємства і виявлення головних причин відхилень від нормального функціонування є систематична оцінка виникаючих відхилень від нормального функціонування по основних чинниках. Завдання виміру в економічному функціонуванні підприємства є досить складним процесом, оскільки не існує прямих методів вимірів і багато складнощів в створенні інструменту вимірів. Одним з ефективних інструментів виміру відхилень від нормального функціонування і виявлення головних причинно-наслідкових чинників можуть стати універсальні графічні моделі, які відбивають вплив різних економічних елементів на ефективність функціонування підприємства.

В порівнянні з аналітичними графічні моделі є найекономічнішими за

трудовитратами по мінімуму необхідного часу, інструментарієм економічної діагностики, що забезпечує досить достовірну і обґрунтовану економічну оцінку. Така гідність графічних моделей обумовлена тим, що на ній у вигляді графіків дається готова методика забезпечення нормального функціонування підприємства у вигляді зображеної графічної лінії взаємної відповідності вхідних координат за вертикальними і горизонтальними осями, при якому досягається задане на графіці нормальне (прибуткове) функціонування і ненормальне (збиткове) функціонування. По співвідношеннях і відхиленнях координат фактичного стану випуску продукції від нормальної лінії можуть бути визначені джерела (причини) відхилень від нормального економічного функціонування для даної продукції[162].

Таким чином, необхідно мати графічні моделі - еталони нормального і ненормального функціонування підприємства у фінансовому плані. Основні графічні моделі, які доцільно застосовувати для цілей управління замовленнями, повинні мати входи у вигляді відносних економічних змінних, не прив'язані до певних послуг і певного підприємства, що дозволяє їх розглядати в якості універсального інструментарію в діагностиці фінансового стану. Вони дозволяють визначати відхилення від нормального економічного функціонування, вимірювати ці відхилення у вигляді відносних величин і переводити їх в абсолютні відхилення керованих змінних. За величинами отримані абсолютні відхилення що може проводитися як контроль стану фінансових ресурсів у даному підприємстві, так і прийняття необхідних регулюючих дій на керовані елементи підприємства.

В результаті розгляду проблеми фінансової діагностики функціонування підприємства можуть бути сформульовані наступні напрями її рішення :

- на кожному підприємстві має бути сформована необхідна загальна інформаційна система фінансової діагностики і фінансового управління, заснована на універсальних графічних моделях, в яких

сформовані і нанесені на графіки лінії нормального функціонування (беззбиткового і прибуткового з певним рівнем прибутку) і лінії ненормального функціонування (збиткового);

- персонал управління підприємства має бути оснащений універсальними графічними моделями фінансового управління діагностики, навчений правилам їх застосування для контролю економічного стану і підготовки управлінських рішень;

- на підприємстві має бути впроваджена необхідна для ефективного управління система обліку витрат по кожній послугі, розбита на облік змінних і постійних витрат;

- у отриманих відхиленнях від нормального функціонування мають бути детально проаналізовані причини виникнення цих відхилень, намічені і реалізовані заходи з їх усунення або зниження їх впливу;

- при неможливості усунення головних причин має бути здійснений прогноз майбутнього фінансового стану підприємства і при його негативному результаті розроблені заходи по певній переорієнтації підприємства (зміни асортименту і об'єму транспортних послуг, перепрофілювання його господарської діяльності).

Окрім діагностики фінансового стану підприємства, необхідно провести і діагностика підсистем економічного, виробничого і організаційного управління підприємством, оскільки недоліки в цих підсистемах можуть бути важливими причинами відхилень від нормального економічного функціонування.

Аналіз показав, що в результаті графічного аналізу запропонований спосіб розбиття загального поля графічної моделі відносного прибутку на чотири типи зон, що відрізняються економічною ефективністю пропонованих транспортних послуг :

- 1) дуже опасну зону,
- 2) небезпечну зону

- 3) надійну зону;
- 4) зону постійного контролю.

Межі вказаних чотирьох різних за економічної ефективності зон в кожному з діапазонів відносної ціни є строго певною функцією від величини відносних постійних витрат u . Ці межі є прямими, що характеризують об'єм пропонованих транспортних послуг випуску продукції r . Критерієм цих меж є строго певна величина об'єму транспортних послуг, виражена в долях відносних постійних витрат u і величини меж діапазону відносної ціни продукції p

Проведений аналіз дає основу припускати, що ефект нерівномірної зміни внутрішніх цін чинників при зміні ціни продукту, дійсно має місце і його наслідки можуть бути прораховані на відповідному фактичному матеріалі для конкретних економічних об'єктів (країни, регіонів, галузей, підприємств). У короткостроковому плані ефект для об'єкту збільшення ціни на продукт буде наступним: доки запаси виробничих чинників будуть зайняті в колишніх (традиційних) способах виробництва, внутрішній ринок чинників буде виведений з рівноваги. Причиною цього є виникнення більш високої плати за чинники, інтенсивно використовувані в процесі виробництва і, отже, що мають більш високий попит [163].

В результаті старі виробничі способи, як правило, стають надмірно дорогими для виробників кінцевого продукту. Слід зауважити, що нерівномірність підвищення цін на чинники призводить до того, що постачальники тих чинників, які дешевшають (чи недостатньо швидко дорожчають) можуть припинити свою діяльність, оскільки вона стає малодоходною або навіть збитковою. Природний вихід з ситуації, що створилася, полягає в тому, що в результаті наукових досліджень, винахідницьких зусиль і конструкторських робіт мають бути знайдені нові способи виробництва — економічніші відносно витрат інтенсивно використовуваних чинників. Як правило, ці способи відрізняються істотним

збереженням основних ресурсів в порівнянні з колишніми способами і забезпечують загальний розвиток технічного прогресу в довгостроковому плані.

Нині розробляється методичний інструментарій, який може бути використаний для конструювання моніторингу структурною перебудовою на рівні виробничих підприємств.

Внутрішній моніторинг дозволяє підприємству визначити свій технологічний потенціал, сформувавши стратегію переходу до нових технологій в ринковому середовищі, контролювати відповідність технічних рішень стратегічним напрямкам.

Зовнішній моніторинг діяльності підприємства дає можливість проаналізувати конкурентні переваги підприємств різних типів, виявити найбільш і найменш ефективні області додатка ресурсів, порівняти свої пріоритети і цілі макрорегулювання економіки. Особливе значення ця проблема має для конверсійних підприємств, вимушених переглядати підходи, що склалися, до формування виробничих програм і форми організації діяльності.

При вивченні і реалізації багатьох динамічних процесів до облаштування управління або особи, що приймає рішення, пред'являється вимога ефективної роботи в найрізноманітніших умовах, у тому числі в обстановці невизначеності. Діапазон доступних йому знань може тягнутися від дуже хорошої інформованості до повного незнання навколишнього оточення. Надія на успіх у справі ухвалення раціонального рішення в подібній ситуації може бути пов'язана з тим, що в ході самого процесу в облаштування управління поступає додаткова інформація про реакцію довкілля на рішення, що приймаються [17].

Накопичення і обробка цих даних може бути здійснені як автоматично, так і при допомозі спеціальним чином організованого спостереження (моніторингу), яке вбудовується в облаштування управління. Завдяки цьому

облаштування управління і сам об'єкт змінюють свої характеристики, пристосовуючись (адаптуючись) до зовнішніх умов, що змінюються. Якщо в ході процесу міняються значення параметрів облаштування управління, то таку адаптивну систему називають самоналагоджувальною, а якщо в ній з'являються нові блоки або знищуються старі, то система стає самоорганізаційною.

У досить загальному сенсі метою адаптивного управління стає забезпечити здатність об'єкту ефективно функціонувати в постійно виникаючих нових ситуаціях.

Виробничо-економічна система (якою являється підприємство), яка робить мало зусиль для свого власного розвитку, практично неминуче опиняється в так званому стані рівноваги на низькому рівні, яка характеризується тим, що велика частина її ресурсів в тій або іншій формі витрачається на внутрішнє споживання, оплату боргів і відсотків по них. При цьому задовольняється частина попиту (іноді значна), чим і досягається деякий стан рівноваги, яка досить стійко в статичному сенсі з формальної точки зору, оскільки такий стан практично виявляється безризиковим.

У той же самий час подібна система не може зберегти своє положення (рейтингову позицію) серед інших аналогічних систем в динамічному аспекті, оскільки серед них завжди знайдуться такі, які значну увагу приділяють своєму розвитку, завдяки чому багато хто покращує свої характеристики і виходить на більш високі рівні економічної рівноваги [168].

У цьому процесі змагання нині істотну роль грає підвищення ефективності виробництва шляхом використання наукомістких і ресурсозберігаючих технологій, застосування нових видів конкурентних переваг, наприклад, таких, як комп'ютерне проектування, гнучкі автоматизовані виробництва, комп'ютерні інформаційні мережі і тому подібне.

При цьому непорушним фактом слід вважати, що всяка спроба виходу

із стану рівноваги на низькому рівні пов'язана з необхідністю посилення динамічної складової в господарській діяльності системи, що у свою чергу призводить до вимоги роботи в умовах невизначеності. Насправді, прагнення до розвитку означає, що істотна доля вироблюваного продукту і отриманого від його реалізації доходу мають бути абстрактні на витрати, можливі результати яких мають довготривалий характер, а їх ефективність може бути оцінена тільки в майбутньому.

До такого роду витратам відносяться в першу чергу витрати на підтримку і модернізацію існуючих основних виробничих фондів (активів), науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи в області створення нових технологій і нових видів продукції, а також на придбання патентів і ліцензій на виробництво наукомісткої продукції зовнішнього походження.

У області створення і розвитку бази для нових технологій має бути передбачена і система економічних методів стимулювання зростання доданої вартості в структурі витрат підприємства, що також сприяє збільшенню витрат динамічного характеру.

Значне відвернення засобів на інвестиції в подальший розвиток потенціалу виробничої системи неминуче пов'язане з посиленням невизначеності в реалізації рішень, що приймаються, а отже і зі збільшенням міри ризику в досягненні намічених результатів. У зв'язку з цим необхідно встає питання про страхування (хеджуванні) інвестиційних динамічних рішень і способи його здійснення [173, с.67].

На наш погляд для вирішення подібних проблем слід виходити з того, що всяка виробнича система, що динамічно розвивається, є системою із зворотним зв'язком. У технічних термінах це означає, що в такій системі, окрім виконавчого ядра (власне процесу виробництва) і пристрою, що управляє, в прямому ланцюзі управління (адміністрація), існує механізм зворотного зв'язку. Основне призначення такого пристрою, полягає в тому, щоб на основі виміру отримуваних результатів і їх порівняння з планованими

виробляти певні рекомендації і пропозиції для основного облаштування управління.

У області економічних застосувань отримувана таким чином інформація відноситься у більшості випадків до зміни стратегічних і тактичних рішень у сфері витрат на прямі інвестиції в активи, на фінансування заходів зі стимулювання науково-технічного прогресу, особливо на розробку і освоєння нових технологій, нових видів продукції і проведення ресурсозберігаючих заходів. Крім того, облаштування зворотного зв'язку дозволяє отримувати постійну інформацію про ефективність рішень, що приймаються, і оцінку можливих варіантів їх зміни.

Найбільш поширеним способом використання інформації в ланцюзі зворотного зв'язку є схема жорсткого управління, в якій рекомендації зі зміни рішень прямо пов'язані з відхиленнями фактичних результатів від планованих за допомогою фіксованих коефіцієнтів (параметрів зворотного зв'язку) [178].

Застосування контурів управління з фіксованими параметрами виявляється досить ефективним, якщо стан зовнішнього середовища (ринків праці, сировини і матеріалів, збуту продукції і тому подібне), а також стан самого об'єкту, залишаються стабільними або порівняно мало і передбачувано змінюються, тобто обстановка є досить визначеною.

Проте, коли в силу дії зовнішніх або внутрішніх обставин характеристики довкілля або самого об'єкту стають недостатньо точно передбачуваними, то виникає ситуація невизначеності.

Така обстановка може виникнути, коли пропозиція товарів на ринках постачальників або попит на продукцію цієї виробничої системи сильно міняється під впливом конкурентів або внаслідок форсмажорних причин таких, як зміна світових цін, посилення або послаблення експортних або імпорتنих правил і тому подібне.

З точки зору теорії державного регулювання це означає, що параметри

об'єкту і довкілля змінюватимуться в ході процесу управління, тому облаштування управління має бути в змозі вирішувати три задачі:

- 1) моніторинг об'єкту з метою ідентифікації (визначення) значень його параметрів, що міняються;
- 2) синтез алгоритму роботи регулятора (синтез регулятора) при відомих значеннях параметрів з метою забезпечити необхідну якість роботи системи;
- 3) конструювання регулятора, що реалізовує синтезований алгоритм.

Ці завдання повинні вирішуватися в процесі роботи об'єкту автоматично, без участі людини. Іншими словами, якщо при заздалегідь невідомих, але постійних, параметрах об'єкту ці завдання вирішуються на стадії проектування системи, то при параметрах, що змінюються в часі, вони повинні вирішуватися в природних умовах роботи об'єкту і в темпі роботи об'єкту [180, с.79].

Це означає, що алгоритм регулятора повинен сам змінюватися в процесі роботи системи, пристосовуючись (адаптуючись) за досить короткий час до умов середовища, що змінюються, і параметрів об'єкту так, щоб якість роботи системи залишалася незмінною.

Економічний механізм державного регулювання для вирішення цієї проблеми може бути представлений у вигляді адаптивної системи, працюючої в умовах невизначеності.

Основний об'єкт виконує наступні дії:

- а) попередню оцінку економічної ефективності пропонованої ресурсозберігаючої технології;
- б) оцінку місткості ринку пропонованої технології;
- в) уточнену оцінку економічної ефективності з урахуванням локальних методів стимулювання;
- г) системну (синергетичну) оцінку ефективності на даному ринку.

Облаштування зворотного зв'язку (регулятор), що управляє, здійснює порівняння розрахункових оцінок і наслідків з реальними даними про попит на ринку технологій і тим самим дає інформацію про можливі фінансові надходження, які може використати основний блок.

Таким чином, регулятор перетворить мету державного регулювання (впровадження ресурсозберігаючих технологій) в дію на «робочий механізм» вимог ринку в області конкретного поліпшення (зміни) технологій.

Параметри регулятора залежать від багатьох чинників з різною мірою впливу різних вимог і умов ринку[182].

Самі способи стимулювання визначаються, головним чином, умовами ринку технологій, які міняються, і регулятор як би відбиває вплив ринку на «виробництво» технологій, щоб застосування (положення) цієї технології (напрями ресурсозберігання) залишилося незмінним або покращувалося.

Наприклад: якщо ціни на паливо (нафта) залишаються високими, то утворюється великий попит на нафтезберігаючі технології і фінансування розробок в цьому напрямі йде успішно. Проте, якщо дешевшає паливо і нафтозберігання перестає бути актуальним для споживачів, тоді потрібно підтримати ресурсозберігаючі технології податковими пільгами.

Сила впливу ринкових і інших умов зовнішнього середовища виражається через параметри регулятора зворотного зв'язку, які не є постійними, а самі міняються в ході процесу впровадження і взаємодії з ринком. Основна мета регулятора полягає в тому, щоб регулювати (підтримувати) технологічний прогрес у напрямі ресурсозберігання[186].

Слід мати на увазі, що ринок може пред'явити в непередбачені моменти найрізноманітніші вимоги за різними видами ресурсів, з їх збереження і витрачання. Тому державне регулювання процесом має бути значною мірою автоматичним, а параметри регулятора повинні розраховуватися за допомогою адаптора.

При цьому в конкретних пропонованих проектах з регулювання

технологічним прогресом можуть бути використані алгоритми адаптивного управління, аналогічні представленим вище алгоритму параметричної адаптації або прямому алгоритму функціональної адаптації.

На основі інформації подібного типу ефективно працюють так звані вбудовані регулятори [192] у системі адаптивного управління, до яких належать:

- а) зниження процентної ставки за банківськими кредитами при необхідності додаткового приросту інвестицій в основний капітал;
- б) зниження податкової ставки на додану вартість у разі необхідних додаткових постачань сировини і матеріалів;
- в) підвищення податку на додану вартість на товари, що мають високий попит;
- г) на рівні підприємства (фірми) додаткова емісія акцій при нестачі капіталів;
- д) зниження виплат за акціями і тому подібне

Створення механізмів, що дозволяють виробляти значення дій, що управляють, параметрів, що відповідають новим значенням, дає можливість сполучати роботу вбудованих регуляторів з використанням наявних резервів і запасів у справі реалізації управлінських рішень.

Для того, щоб була можлива постійна оцінка результатів вказаних дій має бути організоване постійне спостереження (моніторинг) процесу регулювання і підготовлена робота адаптора :

- а) шляхом розробки комплексу регресійних моделей для параметричної адаптації;
- б) шляхом розробки методики прямого розрахунку дій, що управляють, виходячи з мінімізації поточного відхилення від заданого або розрахованого заздалегідь за допомогою еталонної моделі значення вихідного сигналу.

При цьому слід мати на увазі, що навіть невеликі зміни в параметрах можуть привести до значних змін в об'ємах дій, що управляють, оскільки

зазвичай спостерігається велика чутливість управління по відношенню до варіацій параметрів об'єкту.

Тому в економічних процесах дійсна реакція на відхилення може виявитися дуже уповільненою і розтягнутися на довгий час (якщо взагалі станеться).

Тут істотну роль повинні зіграти природні ринкові реакції:

а) вигідне виробництво або напрям капіталовкладень притягає фірми і інвесторів;

б) внаслідок конкуренції знижується прибутковість, що примушує шукати нові вигідні напрями додатка капіталів [224].

У досить загальному сенсі це і є процес адаптації фірм і капіталів до умов, що міняються. Адаптивний регулятор виникає завжди, коли треба строго тримати значення вихідної величини, а умови зовнішнього середовища міняються непередбачувано і значно. В цьому випадку в ланцюзі зворотного зв'язку, як правило, виникають запізнювання за часом, які в технічних пристроях моделюються за допомогою інерційних ланок, а сам процес досягнення запланованого вихідного сигналу носить характер асимптотичного наближення і розтягується в часі. Цей феномен має місце і в економічному регулюванні, оскільки всякого роду запозичення, спеціальні пільги, податкові знижки, способи матеріального заохочення і інші методи стимулювання інвестицій вимагають для свого здійснення певного часу. Таким чином, відбувається зміна параметрів в економічній системі управління зі зворотним зв'язком і як результат виникнення запізнювання на виході.

Зокрема у вирішенні проблеми впровадження прогресивних технологій передбачається, що об'єкт має певний набір прогресивних технологій, готових для впровадження, і вибір конкретної технології залежить від параметрів зовнішнього середовища (цін ресурсів). Якщо ці параметри міняються, то міняється і вибір, тому в системі управління з'являються

тимчасові затримки, що приводить, як правило, до появи так званих вільних варіацій, які можуть внести погрішність в результати роботи системи. У цій ситуації розробка і застосування спеціальних вбудованих регуляторів сприяє підвищенню стійкості динаміки системи, зменшуючи вплив вільних варіацій.

Цікавий шлях адаптації в сучасних умовах перехідної економіки — це розчинення і переплетення громадського і приватного, а також розмивання меж власності через формування мережі перехресної (рекомбінованою) власності [226].

У зв'язку з цим корисно досліджувати феномен перехідної економіки не за допомогою таких категорій, як «ринок», «держава», «фірма», а шляхом аналізу мереж, що складаються в суспільстві.

З цієї точки зору здатність економіки гнучке адаптуватися до змін на світових ринках базується на перехресних зв'язках корпоративних груп і на відповідних організаційних формах. Дослідження таких нових організаційних форм дозволяє зробити висновок про те, що треба розмежовувати ринкову координацію і ринкову орієнтацію. Велика кількість організаційних форм, що не характеризуються ринковою координацією, тобто внутрішніх взаємозв'язків ринкового типу, можуть мати високоефективну ринкову орієнтацію. Перехресна власність в цьому випадку може бути інтерпретована також як спосіб розподілу ризику, що згладжує відмінності між фірмами.

Тут важливо мати відповідь на питання: чи орієнтуються мережі підприємств в Україні на світовий ринок і наскільки успішною може бути така орієнтація. Цей успіх може бути вимірний їх вкладом в перехід від планової до ринкової економіки. Зокрема, зазвичай вважають, що механізмом переходу може служити банкрутство слабких підприємств. Проте жорсткі бюджетні обмеження не лише призводять до банкрутства слабких фірм, але і можуть зруйнувати підприємства, які могли б за допомогою деякої підтримки досягти високих результатів. Тому перехресна власність може

врятувати частину потенційно ефективних фірм шляхом розподілу по мережі [230].

Таким чином, жертвуючи ефективністю розподілу ресурсів, можна зберегти активи підприємств, що мають реальний потенціал для успішної роботи в перехідних умовах.

Крім того, розподіл ризику може створити умови для прийняття ризику. Дуже висока міра невизначеності в перехідній економіці веде до скорочення інвестицій, причому їх стратегічні цілі спотворюються (фірма інвестує, чекаючи, що в умовах «в'ялої» економіки інші фірми інвестувати не стануть). Підвищуючи стимули до інвестування через зниження ризику, розподіл ризику допоможе вибратися з ситуації рівноваги на низькому рівні.

Мережі підприємств функціонують, порушуючи досягнуту на низькому рівні рівновагу, і стимулюють підприємницький ризик.

Економічний розвиток вимагає збільшення числа виходів і входів на ринок, що повинне супроводжуватися не лише створенням нових організацій, але і породженням нових організаційних форм.

Організаційні форми — це збори (колекція) різних варіантів діяльності, і скорочення їх різноманітності означає втрату інформації, яка може бути використана для організаційних змін.

З цієї точки зору, економіка, що максимізувала «ефективність розподілу ресурсів», переводячи усі ресурси в найбільш ефективну форму, втрачає в досягненні адаптивної ефективності.

Корисні почини можуть потерпіти невдачу не лише тому, що в перехідній економіці відсутній механізм відбору і ліквідації слабких виробничих одиниць, але і тому, що економічні ресурси використовуються лише у малій кількості організаційних форм. Виникнення перехресної власності треба оцінювати не в аспекті відтворення старих форм або розвитку приватної власності, а з точки зору вкладу в зростання адаптивної ефективності [232].

Розмивання меж підприємств є життєздатною стратегією підвищення організаційної гнучкості в розвинених країнах в умовах ринкової кон'юнктури, що швидко міняється, або прискореного технологічного прогресу.

В результаті розмивання власності з'являється стратегія страхування (хеджування), яка пов'язана з перехресною власністю підприємств.

При такій складній взаємозалежності активів нечітке визначення прав власності, а саме їх розпливчатість, двозначність дозволяють гнучко адаптуватися до ринкових змін.

Економічні агенти не розділяють між собою права на активи, їх права перехреснюються, що підвищує стійкість системи в цілому.

Таким чином, необхідно розглядати засоби розробки методів економічної оцінки ефективності формування спеціального організаційно-економічного механізму державного регулювання адаптації підприємств. При цьому треба представити правила, згідно з якими позитивний ефект, що отримується від точного виконання намічених планів, має бути зіставлений з витратами, пов'язаними із створенням спеціальних адаптаційних організацій і пристроїв, з одного боку, і із залученням додаткових матеріальних і фінансових ресурсів, з іншою.

2.2. Державне регулювання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств

Концепція конкурентоспроможності країн заснована на використанні в міжнародному розподілі праці порівняльних переваг національних економік (у зв'язку з працею, багатими природними ресурсами, сприятливими географічними, кліматичними, інфраструктурними чинниками

і тому подібне) для експорту продукції в країни, де таких переваг немає, і імпорту продукції з країн, які мають переваги в порівнянні з національною економікою країни-імпортера. В ході індустріального розвитку в ринковому середовищі дозрівають нові конкурентні умови, що міняють загальний вектор конкуренції від використання, головним чином, порівняльних національних переваг до використання конкурентних переваг, що динамічно міняються, заснованих на науково-технічних досягненнях, нововведеннях на всіх стадіях виробничого циклу - від створення товару до просування його від виробника до споживача [7].

Іншими словами, порівняльні переваги країна має у зв'язку з об'єктивними чинниками, обумовленими природою, тому вони статичні, не вічні і, як правило, не відтворні. В протилежність їм конкурентні переваги динамічні, пов'язані з нововведеннями, розвитком людського капіталу, інтелекту і за своєю суттю безмежні. З'єднання в одній країні порівняльних і конкурентних переваг посилює її конкурентоспроможність в глобальному економічному просторі.

У найзагальніших рисах конкуренція є процес змагання, а, отже, здатність успішно вести таке змагання і вигравати в ньому, можна називати конкурентоспроможністю. Стосовно економічної сфери під конкурентоспроможністю в найзагальнішому вигляді можна розуміти володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання.

Носіями цих властивостей - конкурентних переваг - можуть бути різні суб'єкти конкурентоспроможності : види продукції, підприємства і організації або їх групи, галузеві, що утворюють, або конгломеративні об'єднання і, нарешті, окремі країни або їх об'єднання (регіональні, політичні, етнокультурні), що ведуть конкурентну боротьбу за лідерство в різних сферах міжнародних економічних відношенні [224].

Конкурентоспроможність - це поняття, яке не лише більш повно

відбиває вимоги ринку, але орієнтує суб'єкти конкурентної боротьби на активні дії із завоювання ринкових позицій, їх утримання, зміцнення і розширення.

Величезною проблемою до цього моменту залишається проблема взаємоув'язки виробничих і невиробничих економічних показників, якісних і кількісних параметрів оцінок, їх співвідношень, а головне - рівнів аналізу цієї найважливішої в сучасних умовах категорії.

Конкурентоспроможність - багатостороння економічна категорія, яка може розглядатися на різних рівнях, оскільки суб'єктами конкурентної боротьби можуть виступати різні за природою об'єкти: товари, фірми, корпорації, галузі, окремі країни і їх угруповання [166].

Тому за результатами аналізу, пропонується усе різноманіття конкурентних стосунків, що виникають у сфері економіки, підрозділити (зрозуміло з певною долею умовності) на чотири рівні:

- мікрорівень (товари)
- мінірівень (підприємство)
- мезорівень (галузі, корпоративні об'єднання підприємств)
- макрорівень (країни і їх угруповання).

Ця структуризація суб'єктів конкурентної боротьби дозволяє чіткіше підійти до питання дослідження конкурентоспроможності, допомагає обґрунтовано вибирати підходи до її аналізу і оцінки. Така структуризація тим важливіше, чим вище рівень агрегації, тому що з підвищенням рівня складність вивчення конкурентоспроможності зростає багаторазово.

Зменшити деякий дисбаланс між теоретичними підходами до розробки конкурентних стратегій національних господарських систем і компаній і їх практичною реалізацією можливо за допомогою такої економічної категорії, як конкурентоспроможність.

В якості одного з прийнятних визначень конкурентних переваг або конкурентоспроможності господарських систем як на макро-, так і на

мікрорівні можна обґрунтовувати за допомогою сукупності засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності[173].

Необхідність введення поняття «конкурентоспроможності» і його складових обумовлена насущною вимогою розробки апарату адекватної її оцінки. Оперативна чисельна оцінка «конкурентоспроможності» або «конкурентних переваг» дозволить виявити приховані резерви в розвитку національних господарських систем і, отже, збільшити віддачу від більше обґрунтованого застосування передового економічного інструментарію.

Поняття «конкурентоспроможності» багатofункціональне і може бути адекватно визначено у взаємозв'язку з категорією конкурентних переваг. До них можна віднести усю сукупність внутрішніх можливостей ефективного функціонування національних господарських систем (у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем), які можуть бути частково реалізовані при певних обставинах, або не реалізовані зовсім. В протилежність внутрішнім чинникам економічного розвитку, що обумовлюють конкурентні переваги, конкурентоспроможність - це та можливість їх реалізації, яку в кожен цей момент надає міжнародний розподіл праці господарським системам, інтегруючим в глобальну економіку. Іншими словами, конкурентні переваги господарських систем в глобальній економіці представляють ту частину їх потенціалу, яка могли б бути реалізовані під впливом зовнішніх чинників, що відповідають конкретним умовам, що склалися.

У другій половині ХХ ст. конкуренція придбаває нові риси: вільна конкуренція приватних товаровиробників на початку відкритих ринків поєднується в найрізноманітніших формах з конкуренцією монополістичних і олігополістичних структур на частково закритих, у тому числі за допомогою політики протекціонізму, ринках; поступово відбувається зрушення від використання в основному цінових методів конкуренції до переважно нецінових, хоча в реальній економіці завжди спостерігається їх поєднання [див. таблицю]. Відзначаються також зміни в структурі попиту -

перехід від споживання масової уніфікованої продукції до формування індивідуалізованого споживчого і інвестиційного попиту, що сприяє все більшій сегментації ринків при зростаючій інтенсивності конкуренції.

У наукових дослідженнях глобальної (між країнами) конкурентоспроможності виділяються щорічні доповіді Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) "The Global Competitiveness Report". Відповідно до методики ВЕФ для кожної країни розробляється звідний індекс конкурентоспроможності, вимірюваний на основі макроекономічних показників, найважливіших для економічного зростання і корелюючих з ним в середньо- і довгостроковій перспективі.

Таблиця 2

Ранг (місце) країн за чинниками глобальної конкурентоспроможності у світовій економіці

№ з/п	Країни	2015 р.		2016р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.	
		Сере д- 11 країн	Серед - 49 країн	Сере д- 11 країн	Сере д- 53 країн	Сере д- 11 країн	Сере д- 53 країн	Серед 11 країн	Серед 59 країн	Серед- 11 країн	Серед- 59 країн
1.	США	1	4	1	3	1	3	1	2	1	1
2.	Великоб- ританія	4	15	2	7	2	4	2	8	2	9
3.	Японія	3	13	4	14	4	12	3	14	6	21
4.	Норвегія	2	7	3	10	3	9	4	15	5	16
5.	Швеція	6	21	6	22	7	23	5	19	3	13
6.	Ю. Корея	5	20	5	21	5	19	6	22	8	29
7.	Франція	8	23	7	23	6	22	7	23	7	22
8.	Герма- нія	7	22	8	25	8	24	8	25	4	15
9.	Китай	9	36	9	29	9	28	9	32	10	41
10.	Італія	10	41	10	39	10	41	10	35	9	30
	Всього країн		49		53		53		59		59

Джерело: Розраховано по: «The Global Competitiveness Report, 2019».

World Economic Forum. Geneva, 2019.

На думку авторів доповіді, економічне зростання країни найтісніше пов'язане з основними комплексними чинниками конкурентоспроможності (КСП) країни. Їх налічують вісім (див. таблицю) : 1) "відкритість" (13 індикаторів); 2) "державна" (22 індикатори); 3) "фінанси" (24 індикатори); 4) "інфраструктура" (16 індикаторів); 5) "технологія" (23 індикатори); 6) "управління" (23 індикатори); 7) "праця" (17 індикаторів); 8) "інститутів" (23 індикатори)[38].

Кожному з восьми комплексних чинників КСП надаються відповідні чинники, розробляється система кількісних і опитних показників. На базі розрахунків основного показника спочатку вимірюються вісім факторних індексів КСП, а потім визначається її звідний індекс, відповідно до значень якого усі країни відповідним чином ранжируються. Відповідно до Методики для кожної країни розробляється звідний індекс конкурентоспроможності, вимірюваний на основі макроекономічних показників, які найбільш важливі для економічного зростання і корелюються з ним в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Результати вимірів ВЕФ за вибраним нами колу країн представлені в таблиці .

Як вже говорилося, концепція конкурентоспроможності країн заснована на використанні в міжнародному розподілі праці порівняльних переваг національних економік. Таблиця характеризує загальний вектор конкуренції, що склався на рубежі ХХІ століття і відбиває у рамках індустріального розвитку в ринковому середовищі тенденцію переходу від використання в основному порівняльних національних переваг до використання конкурентних переваг, що динамічно міняються, заснованих на інноваціях на всіх стадіях виробничого циклу.

Концепцію національної конкурентоспроможності в ринковій системі можна визначити як здатність національної економіки робити і вживати товари і послуги в умовах конкурентної боротьби з товарами і послугами, виробленими в інших країнах і при цьому конкурувати так, що

результатом конкуренції має бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних екологічних стандартів [39]. Ні позитивний баланс зовнішньої торгівлі, ні позитивний платіжний баланс, ні зростання золотовалютних резервів, що саме по собі дуже важливе, не можуть бути абсолютно достатніми критеріями конкурентоспроможності, якщо немає інтерактивних зв'язків зростання в складній системі: освітній рівень - економічна інфраструктура - якість життя.

Таблиця 3

Ранг (місце) головних чинників конкурентоспроможності 11 країн у вибірці з країн у кінці XX ст. - початку XXI ст.

Країни	Чинники КСП, місце серед 59 країн							
	відкритість	устрій	Фіна нси	Інфра струк тура	Техно- логія	Управ- ління	Праця	Інсти- тути
США	9	15	3	1	1	1	14	8
Японія	34	23	13	15	5	11	3	21
Франція	20	56	17	13	12	10	45	7
Італія	13	57	32	33	40	30	47	37
Велико- британія	19	16	1	6	22	19	12	3
Німеччина	14	45	26	11	17	9	49	4
Китай	52	13	19	49	43	53	15	36
Швеція	27	49	21	8	10	2	27	22
Ю. Корея	35	17	18	27	19	32	26	32
Норвегія	24	29	5	17	15	21	9	16

Джерело: Розраховано по- «The Global Competitiveness Report, 2019». World Economic Forum. Geneva, 2006-2020.

Актуальність проблем реальної конкурентоспроможності України на національному ринку гостро позначилися лише в 90-і роки, коли реформа цін, приватизація власності і відміна монополії зовнішньої торгівлі створили необхідні стартові умови для її входження у світовий економічний простір і

переходу до жорсткої ринкової конкуренції.

Оцінюючи результати розрахунків глобальної конкурентоспроможності, проведених ВЕФ, можна висловити ряд критичних зауважень.

По-перше, незважаючи на величезні фактологічні і статистичні матеріали, зібрані по країнах, ВЕФ не вдалося виміряти рівень КСП країни як синтетичний економічний показник. Індекс КСП відбиває, по суті, якість національних конкурентних переваг в порівнянні з середньою якістю конкурентного середовища охоплених обстеженням країн.

По-друге, розраховані індекси загальної конкурентоспроможності, що визначають ранг (місце) країн, знаходяться в дуже вузькому діапазоні значень (для перших десяти країн за 20019 р. вони дорівнюють 2,12 -1,11), і зміна індексу КСП на десятій долі процентного пункту може пересунути країну на декілька рангів в ту або іншу сторону, що навряд чи відбиває реальну ситуацію [163].

По-третє, визнаючи в цілому правильність вибраних ВЕФ восьми головних чинників КСП (за винятком того, що відсутня оцінка забезпеченості природними ресурсами), важко погодитися з тим, що ваги цих чинників в економічному розвитку і формуванні конкурентоспроможності країни так сильно розрізняються (роль чинника "управління" в три рази менш важлива, чим "відкритість" ринків і "праця").

По-четверте, в дослідженнях глобальної конкурентоспроможності велика роль суб'єктивного чинника, що добре видно при зіставленні оцінок рангових місць країн, виміряних Міжнародним інститутом менеджменту і розвитку (МІМР, Лозанна) і ВЕФ. За даними за 2018 р., за оцінкою ВЕФ, США займають 3 місце, за оцінкою МІМР - 1; Великобританія - відповідно до 4 і 12; Японія - 12 і 18; Німеччина - 24 і 14; Республіка Корея - 19 і 35 і так далі. Іншими словами, використання в загальному масиві інформації половини опитних даних служить хорошою базою для факторного аналізу,

але різний склад і структура респондентів дають різні результати у ході вимірів, хоча вони зроблені за схожою методикою. Відомо, що МІМР стояв у витоків роботи ВЕФ за визначенням конкурентоспроможності і продовжує щорічно публікувати власну доповідь "World Competitiveness Yearbook".

По-п'яте, практично в усіх розрахунках ВЕФ Україна міцно займає останнє місце. З одного боку, оскільки ним проведена величезна аналітико-статистична робота, мабуть, це справедливо. З іншого боку, Україна потрапляє в рейтинги глобальної конкурентоспроможності ВЕФ в кризовий етап свого розвитку, тим більше що чинники конкурентоспроможності тісно корелюють з негативними темпами росту ВВП в Україні [161].

На наш погляд, існують накопичені, потенційні чинники конкурентоспроможності, які недостатньо повно враховуються в методиці ВЕФ, хоча в ній правильно стверджується, що короткочасні кризові явища, фінансові колапси, девальвації валют і тому подібне не можуть чинити вирішальної дії на ранги конкурентоспроможності. Проте ВЕФ ухвалює Україні однозначний вирок - в результаті реформ 1990-х років у світовій таблиці про ранги конкурентоспроможності вона опустилася на останнє місце.

Аналізуючи ранги конкурентоспроможності 59 країн за головними чинниками КСП, в першу чергу слід зазначити, що за такими чинниками, як "держава" і "інститути", Україна, за оцінкою ВЕФ, займала в 2019 р. останнє, 59 місце, за чинниками "фінанси", "інфраструктура", "управління" - 58 місце, по "відкритості" - 56 місце, за "технологією" - 55 місце і за чинниками "праця" - 25 місце. Ранжирувавши чинники КСП для одинадцяти країн, вибраних нами для аналізу, на базі оцінок ВЕФ отримуємо наступний результат: Україна за семи чинниками КСП з восьми займає одинадцяте, останнє місце і по одному чиннику "праця" - шосте.

Для отримання альтернативних індексів конкурентоспроможності в секторі промислової політики РАН був розроблений короткий опитувач з оцінкою восьми чинників КСП (без їх деталізації) і інтегральної КСП країни

в цілому за бальною оцінкою (один бал - низький рівень чинника КСП, сім балів - високий), який був розісланий більше п'ятдесяти експертам Інституту. Головні висновки опитування можна сформулювати таким чином: оцінки фахівців ІМЕМО РАН в цілому близькі до оцінок експертів ВЕФ і співпадають з трьома країнами - США, Франції і Німеччини [40]. Оцінки експертів Інституту для Японії, Республіки Корея і Китаю дещо більше песимістичні, ніж експертів ВЕФ, а по європейських країнах - оптимістичніші.

ВЕФ опублікував в Інтернеті деякі підсумки своєї доповіді про глобальну конкурентоспроможність за результатами опитування респондентів на 1 вересня 2020 р. У зв'язку з істотними корективами методики дослідження сталися зміни в рангах конкурентоспроможності, хоча автори доповіді стверджують, що дані за 2019 і 2020 рр. в порівнянні ВЕФ опублікував в Інтернеті деякі підсумки своєї доповіді про глобальну конкурентоспроможність за результатами опитування респондентів на 1 вересня 2020 р. У зв'язку з істотними корективами методики дослідження сталися зміни в рангах конкурентоспроможності, хоча автори доповіді стверджують, що дані за 2019 і 2020 рр. порівнянні. Важливо підкреслити, що реформа державного управління, що проводиться в Україні, позитивний торговий і платіжний баланси, економічне зростання, що намітилося, стабілізація курсу гривні і інші позитивні чинники дозволили експертам ВЕФ підвищити ранг глобальної конкурентоспроможності України з останнього, 59 місць в 2019 р. до 55 місця в 2020 р. В той же час оцінки КСП по 11 країнам експертів ВЕФ в 2020 р. ще більше зблизилися з аналогічними оцінками експертів ІМЕМО РАН (за винятком Норвегії)

Концепцію національної конкурентоспроможності в ринковій системі можна визначити як здатність національної економіки робити і споживати товари і послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інших країнах, при цьому результатом конкуренції має

бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних екологічних стандартів [41]. Ні позитивний баланс зовнішньої торгівлі, ні позитивний платіжний баланс, ні зростання золотовалютних резервів не можуть бути достатніми критеріями конкурентоспроможності, якщо немає інтерактивних зв'язків росту в складній системі: освітній рівень - економічна інфраструктура - якість життя (

Актуальність проблем реальної конкурентоспроможності України на національному ринку різко зросла лише в 1990-і роки, коли реформа цін, приватизація власності і відміна монополії зовнішньої торгівлі забезпечили необхідні стартові умови для входження країни у світовий економічний простір і переходу до жорсткої ринкової конкуренції.

Таблиця 4

Рангові місця глобальної конкурентоспроможності 11 країн

	Місце серед 11 країн за оцінкою WEF		Середні, не-зважені оцінки експертів ІМЕМО	Середні оцінки, зважені по долі чинників в загальній КСП експертів ІМЕМО
	2019	2020		
США	1	1	1	1
Великобританія	2	2	2	3
Японія	3	6	5	6
Норвегія	4	5	3	2
Швеція	5	3	4	4
Південна Корея	6	8	9	9
Франція	7	7	7	7
Німеччина	8	4	6	5
Китай	9	10	10	10
Італія	10	9	9	8

Джерело: Оцінки World Economic Forum 2019, 2020 і база даних сектора промислової політики ІМЕМО РАН, 2020 р.

КСП на національному ринку може істотно відрізнятись від КСП країни на світовому ринку, особливо для країн з перехідною економікою [43].

Своєрідність конкуренції на вітчизняному ринку на відміну від конкуренції на розвинених сегментах світового ринку визначається багатьма соціально економічними чинниками, у тому числі низьким рівнем і нерозвиненістю структури платоспроможного попиту; наявністю бартеру, квазігрошей; ножицями, що все ще зберігаються, між внутрішніми і світовими цінами на аналогічні товари; іншими експортними і імпортними митами, чим це прийнято в країнах, що входять до СОТ; нижчою якістю макроконкурентної і мікроконкурентної економічної середовища і тому подібне

Величезний вплив на КСП вітчизняних і зарубіжних учасників українського ринку робить монополізм, тіньова економіка, корупція, необґрунтовані ризики. Ринки, що розвиваються, до яких відноситься ринок України, в основному носять паливно-сировинний характер, на відміну від розвинених сегментів світового ринку, де значна доля високотехнологічної продукції і наукомістких послуг, у зв'язку з чим склад конкуруючих суб'єктів також відрізняється на національному і розвинених зарубіжних ринках.

Слід зазначити, що якщо в сфері антимонопольної політики, особливо в частині державного регулювання і тарифної політики монополій, щось робиться, як це можна судити з поточного економічного друку і статистики, то в області підтримки конкурентоздатного підприємництва мало що відоме. Не видно стратегії створення конкурентоспроможних фінансово-промислових груп; залишилися на папері прийняті стимулюючі рішення з розвитку малого і середнього бізнесу, однією з важливих опор конкурентоздатного ризикового підприємницького середовища; не вироблена чітка система балансуєчих заходів, з одного боку, по відкриттю національного ринку і, з іншого боку, по захисту вітчизняного товаровиробника там, де це об'єктивно необхідно; залишається невирішеною проблема реструктуризації природних монополій в стратегічно важливих секторах господарства для підвищення КСП цих структур і так далі

В Україні перехід до конкурентного ринкового середовища доки не

вирішив головної мети - підвищення життєвого рівня населення нашої країни. Головною причиною є незавершений характер реформ, що виразилися в закритості і непрозорості двох головних взаємозв'язаних систем в конкурентному середовищі : держави і бізнесу. Держава зобов'язана чітко і прозоро сформулювати основні параметри конкурентного середовища - рамкові умови функціонування бізнесу і забезпечити їх стабільність (основні індикатори податкової, кредитної, грошової, митної, закупівельної, трудової, інноваційної, інвестиційної політики і тому подібне). Бізнес, у свою чергу, повинен відкрити свої реальні фінансові потоки (хоч би у рамках річних фінансових звітів міжнародного стандарту), щоб не створювати спотвореного уявлення про можливість зростання конкурентоспроможності підприємств в ринковому середовищі. Проте очевидно, що конкурентоспроможність української економіки ґрунтується головним чином на використанні порівняльних національних переваг і використанні механізму цінової конкурентоспроможності. Сировинна складова на сьогодні - основа конкурентоспроможності українського експорту. Можна побічно оцінити можливість порівняльних і конкурентних переваг, проаналізувавши структуру національного багатства України.

На початок XXI ст. вартість основних фондів плюс запаси матеріальних обігових коштів і домашнє майно, тобто склад національного багатства в традиційному розумінні, склала 2,5%; вартість матеріальних не виробничих активів дорівнювала 97,3% національного багатства в новому розумінні (у тому числі багатства надр - 87,7%) і вартість нематеріальних активів 0,2%. Найпарадоксальніше полягає у тому, що вартість наукомістких промислових технологій і комп'ютерного програмного забезпечення оригінальних творів розважального жанру, літератури, мистецтва і інших носіїв інтелектуальної власності склала усього 0,1% національного багатства країни. Іншими словами, використання нових конкурентних переваг, пов'язаних з формуванням нової економіки, механізми нецінової конкуренції,

що гуртуються на суперпродуктах і унікальних технологіях - те, що складає основу конкурентної боротьби в глобальному економічному просторі, на сьогодні мало розвинені в Україні. У програмі Г. Грефа сказано: «метою конкурентної політики є створення середовища для рівної, добросовісної конкуренції, сприяючої ефективному розміщенню ресурсів і стійкому економічному розвитку»[182].

Проте організаційно-економічний механізм реалізації правильного концептуального положення, пов'язаний з реформами макроекономічного середовища, мікроекономічного середовища і суб'єктів ринку, прописаний слабо і не надає уявлення про те, яку еволюцію зазнають в найближчі 10 років взаємовідношення держави і бізнесу з тим, щоб зрештою підвищити конкурентоспроможність України на внутрішньому і світовому ринках.

Таблиця 5

Конкурентоспроможності 11 країн у вибірці 59 країн за оцінкою WEF

Країни	Ранг (місце) по мікро-конкурентоспроможності			Ранг (місце) по глобальній конкурентоспроможності			ВВП на душу населення, дол. США, 2018
	2020 р.	2019 р.	2018 р.	2020 р.	2019 р.	201 р.	
США	2	1	1	1	2	3	31483
Великобританія	8	10	5	9	8	4	22203
Японія	14	14	18	21	14	12	24255
Норвегія	20	18	14	16	15	9	25904
Швеція	7	4	7	13	19	23	20765
Республіка Корея	27	28	28	29	22	19	13469
Франція	15	9	11	22	23	22	23908
Німеччина	3	6	4	15	25	24	23313
Китай	44	49	42	41	32	28	4068
Італія	24	25	26	30	35	41	21921

Джерело: The Global Competitiveness Report, 2019, p. 33, and GCR. 2020, pressrelease from INTERNET site.

Останніми роками експерти ВЕФ приступили до вивчення проблеми мікроконкурентоспроможності країн в глобальному масштабі. Разом із загальним індексом глобальної конкурентоспроможності (МакроКСП) в 2008 р. уперше були опубліковані результати опитувань експертів країн відносно конкурентоспроможності на мікрорівні (МікроКСП). По суті, концептуально застосовується той же базовий принцип оцінки конкурентоспроможності : чим інтенсивніше країни і фірми переходять від використання порівняльних переваг КСП до використання конкурентних переваг, тим вище ВВП і якість життя населення і відповідно індекс і ранг конкурентоспроможності. Фірма діє в конкретних умовах, визначуваних в основному чотирма чинниками : ресурси, зовнішня конкуренція, попит, міжгалузеві зв'язки. КСП фірми залежить від стратегії її поведінки і від якості мікроекономічного підприємницького середовища. Головний висновок експертів ВЕФ полягає в тому, що здорова мікроекономічна політика не менш важлива, чим якісна макроекономічна політика.

Порівняння індексу мікроконкурентоспроможності і глобальної економіки.

Глобальний індекс конкурентоспроможності відрізняється від індексу МікроКСП, оскільки перший включає макроекономічні, у тому числі політичні і інші чинники . Тому місце одних і тих же країн може відрізнятись при їх ранжируванні по двох індексах. Звертають на себе увагу Швеція, яка в 2019 р. зайняла 4 місце по мікроконкурентоспроможності і лише 19, - по індексу глобальної конкурентоспроможності, і Німеччина, що поставила рекорд в розбіжності цих індексів (6 місце по МікроКСП і 25 - по МакроКСП). Україна за МікроКСП знаходиться на 55 з 58 місць. Україна за індексом мікро-конкурентоспроможності перемістилася на 52 місце, що пов'язано з посиленням експортної активності українських фірм в 2016-2020

pp.

Загальний індекс мікро-конкуреноспроможності складається в ході агрегації зваженої суми ряду змінних, які об'єднані в дві великі групи : стратегія і поведінка компаній ("якість фірм") і мікроекономічне середовище ("якість підприємницького середовища"). Результати розрахунків ВЕФ представлені в таблиці.

Таблиця 6

Ранг (місце) по мікроконкуреноспроможності 11 країн у вибірці

Країни	Ранг (місце) за Мікроконкуреносп		Ранг (місце) компаній		Розвиток англ (місце) якості підприємницькою	
	2019 р.	2018 р.	2019 р.	2018 р.	2019 р.	2018 р.
США	1	1	1	2	1	1
Великобританія	10	5	13	9	8	5
Японія	14	18	4	7	19	19
Норвегія	18	14	23	14	16	15
Швеція	4	7	3	4	7	9
Республіка Корея	28	28	27	24	30	28
Франція	9	11	6	6	11	13
Германія	6	4	5	1	5	8
Китай	49	42	31	35	50	44
Італія	25	26	15	20	27	27

Джерело:

За низкою країн ранг «якості фірм» вищий, ніж ранг «якості підприємницького середовища», що свідчить про певну автономність цих вимірів. Для фірм України експерти ВЕФ найбільш позитивними чинниками вважають потенціал нововведень (інновацій), товарний дизайн, наявність ланцюжків підприємств з послідовним додаванням вартості, негативними - слабкий маркетинг, погану орієнтацію на споживача, низьку якість виробничих процесів. До переваг українського підприємницького мікроконкуренсного середовища експерти ВЕФ відносять: високу якість робіт

науково-дослідних інститутів, порівняно непоганий розвиток дорожньої інфраструктури, сучасний професійний рівень інженерів і учених; до недоліків - низьку якість телефонного і факсимільного зв'язку, слабку інтенсивність місцевої конкуренції, недостатню ефективність антимонопольної політики.

У секторі промислової політики ІМЕМО РАН була розроблена анкета для обстеження підприємств промисловості України з проблем конкурентоспроможності і у березні 2020 р. на базі вибірки РЕБ було проведено обстеження 245 підприємств. Анкета включала 13 великих питань з можливими варіантами відповідей (від трьох до одинадцяти позицій).

На перше питання анкети - про оцінку КСП основної частини продукції фірми, більшість менеджерів відповіли, що вона - середня і ніхто не назвав продукцію неконкурентоздатною. Розгадка такої несподіваної відповіді (багато вітчизняних експертів вважають, що пригнічуюча частина продукції української промисловості неконкурентоздатна) виявляється при відповіді респондентів на питання: на яких ринках збуту Ваша продукція конкурентоздатна? З відповідей стає ясным, що велика частина продукції конкурентоздатна на українських ринках, потім - на ринках країн-членів СНД і по тій, що убуває - на ринках країн Східної Європи, країн Західної Європи, Північної Америки. В цілому на внутрішніх ринках України конкуренція значно нижча, ніж на зовнішніх [302].

Іншими словами, переважаюча частина промислових підприємств дотримується стратегії імпорто-заміщеного розвитку, не входячи в зони жорсткішої конкуренції на розвинених західних ринках. Це підтверджується використанням фірмами переважно методів цінової конкуренції, оскільки головним чинником конкурентоспроможності респонденти вважають перевагу їх продукції по співвідношенню "ціна/ якість".

У міру посилення конкурентної боротьби за платоспроможних споживачів на внутрішньому ринку і появи нових експортних можливостей

підприємства прагнуть підвищувати рівень КСП своєї продукції. Так, за опитуваннями, більше половини підприємств мають річні і більше довгострокові програми підвищення конкурентоспроможності. Але при цьому 40% підприємств таких програм не мають. Отже, в майбутньому у них мало перспектив для розвитку. Що ж заважає підприємствам підвищувати КСП своєї продукції? На перше місце респонденти поставили наявність старого устаткування, що узгоджується з тенденцією різкого морального і фізичного старіння виробничого апарату промисловості країни в цілому .

Дивує та обставина, що у ряді одинадцяти відповідей про причини, що заважають підвищенню КСП підприємств, на останніх трьох місцях виявилися "слабкі НДР" (11 місце), "неефективний менеджмент" (10 місце), "низька кваліфікація працівників" (9 місце). Іншими словами, керівники підприємств вважають, що ці чинники не входять до числа головних причин, що заважають їм конкурувати в розвиненому ринковому середовищі. У реальному економічному житті їх більше турбує низька якість сировини, матеріалів, комплектуючих і нестабільність їх постачань, слабкий маркетинг, зростання цін.

Реформи 1990-х років по-різному позначилися на конкурентоспроможності підприємств : більше 13% респондентів вважають, що КСП підвищилася, близько 40% відмічають, що вона залишилася тією ж, а 47% стверджують, що КСП підприємства в 2019 р. в порівнянні з 1990 р. знизилася. Можна припустити, що відмінність оцінок обумовлена глибиною реформ, проведених на самому підприємстві.

Одним з наріжних каменів реформи підприємств була їх приватизація. Багато українських учених і державні чиновники упевнені, що приватизація однозначно призводить до підвищення конкурентоспроможності і ефективності роботи підприємств. Проте опитані менеджери приватизованих підприємств дотримуються іншої точки зору. Позитивний вплив приватизації на КСП підприємства відмітили лише 1/4 респондентів, а основна їх частина

вважає його нейтральним.

Який же вплив на мікро-конкуренентоспроможність підприємств робить державна економічна політика? Відповіді на це питання свідчать про аморфність і нечіткість макроекономічної політики. В цілому державне регулювання чинить нейтральну дію на МікроКСП. Респонденти, що вважають, що його вплив на КСП підприємств був негативним, називають в числі головних причин цього високі податки, випереджаюче зростання цін на послуги ПЕК і транспорту і дорогий кредит[295].

Відповіді менеджерів підприємств виявилися не такими однозначними: майже 10% підприємств оголосили про відсутність додаткової виручки внаслідок девальвації. Там же, де вона була отримана, її в першу чергу направили на сплату поточних податків, погашення накопиченої заборгованості, виплату заробітної плати і лише потім - на підвищення завантаження і реконструкцію виробничих потужностей і капіталовкладення, тобто кінець кінцем - на підвищення КСП.

Якщо підсумовувати результати опитування керівників підприємств, присвяченого конкурентоспроможності, то можна виділити наступні проблеми, які покликані вирішити як держава, так і підприємства. Держава повинна забезпечити зниження податків, стабільність фінансово- економічної політики, здешевлення комерційного кредиту. Підприємствам необхідно підвищувати кваліфікацію кадрів, створити працездатні маркетингові служби, модернізувати виробничий апарат.

На наш погляд, сьогодні стає усе більш актуальною інтеграція у рамках гнучких альянсів елементів традиційної і "нової економіки". Тоді нові фірми зможуть в конкурентній боротьбі на внутрішньому і зарубіжних ринках використати конкурентні переваги, пов'язані з виробництвом наукомістких товарів, в першу чергу на базі сучасних інформаційних технологій, у тому числі глобальних Інтернет-технологій.

Якщо Україна не увійде до глобального конкурентного простору, у неї

залишитися тільки одна перспектива - перетворення на ізольовану замкнуту систему, що обмінює паливно-сировинні товари низької міри первинної обробки за умовами, що все погіршуються, на наукомісткі товари і інтелектуальні послуги з високою доданою вартістю, що народжуються в надрах "нової економіки", що динамічно розвивається. Реальний шлях входження в нього - поступове зближення якості української макро- і мікроконкурентного середовища і підприємницьких фірм з якістю аналогів світового ринку. За право використання розвинених мереж (фінансових, інноваційних, інвестиційних, дистрибуторних, інформаційних, рекламних і тому подібне) світового ринку потрібно платити, у тому числі і шляхом продажу частини акцій зарубіжним стратегічним інвесторам.

Потрібна розробка національної політики міжнародної конкурентоспроможності України, що формується спільно представниками держави, бізнесу, науки і громадських організацій. Слід визначити найбільш конкурентоздатні сфери українського бізнесу, де національний капітал міг би увійти до західних транснаціональних корпорацій, а також конкурентоздатних секторів, в яких доцільно створити під егідою українського капіталу ТНК західного типу. Нині це можливо для енергетичних і паливних корпорацій України. Високо-конкурентоздатні фірми можуть бути утворені у сфері ВПК шляхом створення корпоративних структур горизонтального типу. Нарешті, треба активно формувати компанії "Нової економіки", розробляти Інтернет-технології, що мають сучасні конкурентні переваги [300].

Конкурентоспроможність на світових ринках неможливо забезпечити без залучення до цього процесу регіонів як суб'єктів ринкових стосунків і завершення кардинальної реформи українських фірм. Інакше перейти до нового більш високому рівню продуктивності праці практично нереально.

2.3. Оцінка розвитку організаційно-економічного механізму державного регулювання конкурентоспроможності підприємства

Ринковий потенціал безпосередньо пов'язаний з якістю конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства описується системою понять і категорій, серед яких загально визнаними є : конкурентоспроможність продукції, конкурентний потенціал, конкурентна перевага, конкурентна стратегія. На наш погляд, до переліченого вище складу понять і категорій треба додати категорію конкурентні можливості підприємства.

В умовах зовнішнього і внутрішнього середовища, що швидко змінюється, представляється доцільним використати поняття «державне регулювання стійкості економічних систем» під яким розуміється здатність до економічного розвитку (відносній стабільності роботи) при різних внутрішніх і зовнішніх змінах. Запорука розвитку підприємства в ринкових умовах - це їх міцне положення на ринку товарів і послуг, яке забезпечується стійким функціонуванням і розвитком. Іншими словами, щоб не лише утриматися на плаву, але і розвиватися в ринкових умовах, підприємства повинні покращувати свій економічний стан, тобто підвищувати економічну стійкість. В умовах розвитку конкуренції стійкість економічних систем набуває значення конкурентної стійкості. Нині теорія стійкості стосовно економічних систем, працюючих в умовах переходу до ринку, ще не відпрацьована ні в теоретичному, ні в практичному напрямках. Проте досвід економічних реформ показав, що при існуючих змінах зовнішнього економічного середовища підприємств багато хто з них виявився не здатним адаптуватися до нових умов, тобто виявилися конкурентно нестійкими [266].



Рис.3. Механізм підвищення стійкості підприємства у зв'язку з реалізацією його ринкового потенціалу

Отже, загальноприйнятту систему понять дійсно необхідно доповнити якістю «державне регулювання стійкості економічної системи», яке стає виключно значимим в умовах невизначеного зовнішнього середовища

перехідної економіки. При цьому максимальна реалізація ринкового потенціалу підприємства на будь-якому ринку перетворює його економічну стійкість на конкурентну. Ефективність же конкурентної стійкості може бути адекватно оцінена на основі міри реалізації ринкового потенціалу (конкурентних можливостей підприємства).

В результаті можна вивести безпосередній взаємозв'язок ринкового потенціалу підприємства і його конкурентоспроможності, яка реалізується в тій або іншій якості його конкурентної стійкості, яка відбиває здатність підприємства до ефективної реалізації свого ринкового потенціалу, тобто до ефективного використання людських, матеріальних, інформаційних і методичних ресурсів в цілях швидкої адаптації до невизначеного зовнішнього середовища, досягнення високих фінансових результатів і тому подібне [262].

На жаль, в сучасній вітчизняній і зарубіжній науці доки не існує єдиного поняття конкурентної стійкості підприємства. Загальна термінологія такого підходу до оцінки діяльності підприємств і фірм відпрацьовуватиметься впродовж тривалого періоду часу. На цьому етапі наукових досліджень під державним регулюванням конкурентною стійкістю підприємства розуміється його здатність до економічного розвитку і зміцнення конкурентних позицій в умовах розвитку ринку, а ефективність конкурентної стійкості відбивають конкурентні можливості підприємства. На конкурентні можливості підприємства чинять вплив 4 групи чинників : економічні (здатність забезпечувати економічне зростання і ефективність накопиченого економічного потенціалу), фінансові (здатність вести раціональну фінансову політику і підтримувати необхідний рівень ліквідності і платоспроможності), науково-технічні (ефективність науково-технічної діяльності) і фондів (здатність притягати капітал під мінімальний відсоток на необхідний термін) характеру.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства - це відносна характеристика, що відбиває здатність підприємства випускати і збувати продукцію, що найбільш повно задовольняє вимогам споживачів в умовах певного ринку і певного періоду часу по сукупності споживчих і вартісних параметрів, обсяги виробництва якої адекватні вимогам ринку, і мати більш високі конкурентні можливості, що вигідно відрізняють це підприємство від підприємств-конкурентів [260].

У цьому визначенні підкреслюється основна ідея конкурентоспроможності - поєднання інтересів споживачів (потрібний товар, з необхідними споживчими властивостями і за оптимальною ціною) і виробників (володіння більш високими конкурентними можливостями в порівнянні з підприємствами-конкурентами).

Таке трактування конкурентоспроможності підприємства припускає:

по-перше, що оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна проводитися порівняно з підприємствами-конкурентами;

по-друге, оцінюється як конкурентоспроможність продукції цих підприємств, так і здатність підприємства проектувати, робити і реалізовувати таку продукцію;

по-третє, конкурентоспроможність підприємства означає не лише досягнуті ним результати, але і наявність можливостей для подальшого вдосконалення продукції відповідно до ринкового середовища, що змінюється;

по-четверте конкурентоспроможність підприємства повинна відбивати здатність підприємства мати інвестиційну привабливість для потенційних інвесторів з метою подальшого розширення і розвитку.

Іншими словами, якщо поставити питання про те, що лежить в основі конкурентоспроможності підприємства, то згідно з сформульованим визначенням можна зробити висновок : конкурентоспроможність підприємства - це агреговане поняття, яке ґрунтується на

конкурентоспроможності продукції і конкурентних можливостях підприємства.

Конкурентний статус - це позиція, яку підприємство займає у своїй галузі відповідно до результатів своєї діяльності і зі своїми перевагами і недоліками в порівнянні з конкурентами.

Загострення боротьби за ринки збуту, відкритість економіки, інтерналізація конкуренції призводить до того, що останнім часом все більша увага приділяється проблемі конкурентоспроможності не лише на рівні окремого підприємства, але і на рівні галузі і країни в цілому. Проте центр тяжіння при вирішенні проблеми підвищення конкурентоспроможності національної економіки переноситься з макро- на мікрорівень, тобто на рівень підприємства [245].

В організаційно-економічному механізмі державного регулювання з забезпечення конкурентоспроможності підприємства пріоритетне місце відводиться конкурентному аналізу, основним завданням якого є отримання необхідної інформації для обґрунтування конкурентної позиції підприємства на певному ринку збуту.

Існує два підходи до виміру таких явищ — кардиналістний і ординалістний. Відповідно до першого вимагається знайти абсолютне значення показника, що вивчається. Оскільки, як правило, порівнювані характеристики неоднорідні і непорівнянні за фізичними характеристиками, де виникає необхідність зведення до однорідної основи різних показників — редукція, що обмежує можливості цього методу.

Інший підхід — ординалістний — не вимагає виміру абсолютних показників і полягає у визначенні співвідношень одних об'єктів з іншими за мірою вираженості вибраної характеристики. Для конкурентних процесів важливо визначити порядкове співвідношення порівнюваних об'єктів.

Тому в порівняльних дослідженнях широке поширення отримав рейтинговий метод. У свою чергу вибір показників для виміру характеристик

в рейтингу варіативний і залежить від закладеної в рейтинг методології і транзакційних витрат на виміри. Можна використати різні методи побудови рейтингу — бальний, індексний.

Основні види існуючих нині оцінок регіонального розвитку[47] :

1) оцінки розвитку людського потенціалу регіонів. Здійснюється Програмою розвитку ООН по країнах та їх регіонах. Рейтинг регіонів оцінює наявні можливості і досягнуту міру розвитку потенціалу людини;

2) оцінки інвестиційної привабливості регіону для інвесторів. Вона здійснюється як міжнародними організаціями, так і українськими експертами, зокрема шляхом оцінки інвестиційного потенціалу і інвестиційного ризику;

3) оцінки рівня або якості життя. Рівень життя оцінюється статистичними органами як основа для розробки політики заробітної плати; якість життя оцінюється як правило, ініціативними дослідниками на основі різних методик [84];

4) оцінка технологічного розвитку стосовно країн, зокрема, це індекс готовності до мережевого світу і інші індекси, що акцентують увагу на інформаційних технологіях;

5) оцінки конкурентоспроможності країн.

Потрібно відмітити, що число всіляких рейтингів, що оцінюють різні сторони конкурентоспроможності, зростає в прогресії. Порівняльні рангові оцінки характерні для західної методології, де відчувається прагнення «виставити оцінки» учасникам конкурентного процесу і порівняти їх позиції за різними критеріями, що найефективніше зробити шляхом застосування рейтингового методу. Особливо поширено створення різних рейтингів серед американських фахівців. У Програмі ООН інтегральні оцінки рівня розвитку людського потенціалу «виставляються» 174 країнам і окремо регіонам з 1990 р. В матеріалах Світового Економічного Форуму рейтинги КСП розраховуються для 80 країн. Ранжирування країн за цими індексами істотно

розрізняється, проте є кореляційний зв'язок між цими рейтингами. Європейських економістів теж не обійшла ця течія і за останні 5 років з'явилося декілька нових рейтингових систем. Сьогодні портал Всесвітнього банку дозволяє порівнювати економіки 100 країн по будь-якій вибірці з 70 показників, наявних у базі даних.

Розробка методів комплексної оцінки конкурентоспроможності є важливим елементом методології формування КСП регіону, тому що, як вже відмічено, конкурентоспроможність носить відносний характер і пов'язана не лише з внутрішньою ефективністю, але і з діагностикою свого конкурентного положення відносно інших учасників, як в цілому, так по окремих складових.

Визнана система оцінки КСП існує тільки для макрорівня — для країн. Індекс КСП країн теж відбиває певну ідеологію. У методиці «Звіту про глобальну КСП» до 2020 р. застосовувалися такі групи показників : 1) відкритість (13 показників); 2) держава (22); 3) фінанси (24); 4) інфраструктура (16); 5) технологія (23); 6) управління (23); 7) праця (17); 8) інституції (23). У новій методиці відкритість вже не розглядається як критична риса, оскільки країни в цьому відношенні вирівнялися. Можна зробити висновок, що автори звіту вважають, що в сучасних умовах критичними чинниками зростання стають технології, і особливо для інноваторів.

У останньому варіанті методики оцінки КСП, представленому в «Звіті про глобальну КСП 2020-2023», розраховані Індекс зростання конкурентоспроможності — Growth Competitiveness Index (GCI) і індекс мікроекономічної КСП (ІМС). Вказані індекси є підсумковими середніми з ряду субіндексів, що відповідають головним чинникам конкурентоспроможності. Субіндекси зважені по питомих вагах, що враховують значущість кожного чинника [88]. У свою чергу субіндекс кожного чинника є мікроіндексом зважених чинників, які, у свою чергу, оцінюються сукупністю показників.

Розвиток зовнішніх чинників конкурентоспроможності зумовив розвиток внутрішніх чинників, зміну їх ролі і значення для розвитку конкурентних переваг економіки. Інноваційний чинник є найновішим чинником в теорії конкурентоспроможності. Хочеться зазначити, що ще в середині 80-х років ХХ століття чинник «інновації» входив в методики розрахунку лише як чинник «політика країни відносно нововведень». Цей чинник є найбільш динамічним і його вага в методиках оцінки рівнів національної конкурентоспроможності досить швидко підвищується (нині він складає 30%), крім того зростає кількість «інноваційних» економік, тобто економік, що використовують інноваційний тип конкурентних переваг. Інший чинник, що пережив останнім часом серйозні трансформації – це технологічний розвиток економіки : було помічено і знайшло відображення в методах оцінки те, що конкурентоздатні економіки в основному мають перевершуючу технологічну основу, і це дозволяє їм використати більше просунутий і комплексний виробничий процес і робити складніші продукти і послуги.

Зміни, які зазнала група показників, оцінююча ефективність ринку праці, пов'язані з сучасним станом цього ринку, в розвинених країнах. Чинники «доступність капіталу для виробників» і «розмір і ефективність товарних ринків» також як і «людські ресурси» традиційно є присутніми в теорії конкурентоспроможності. Проте і вони значно еволюціонували під впливом змін в зовнішніх чинниках. І нарешті, національна конкурентоспроможність тісно пов'язана з конкурентоспроможністю національних виробників.

Підхід до дослідження міжнародної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) являється адекватнішим процесам, що відбуваються, у світовій економіці і перспективним з точки зору подальшого розвитку теорії. Досконалішим його робить величезне охоплення країн (більше 130 країн, що представляють близько 97% світового ВВП),

велика градація чинників і використання стадій розвитку конкурентних переваг.

Чинники конкурентоспроможності групуються таким чином [91, с.57]:

Субіндекс «Базові вимоги» включає чинник інституцій (25%), фізичну інфраструктуру (25%), базовий людський капітал (25%) і макроекономічну стабільність (25%).

Субіндекс 2 «Розвиток ефективності» - ефективність ринку товарів (17%), ефективність ринку праці (17%), ефективність фінансового ринку (17%), розвиток людського капіталу (17%), технологічну готовність (17%) і відкритість і розмір ринку (17%).

Субіндекс 3 «Інновації» складається з двох чинників: витонченість бізнесу (50%) і інновації (50%).

Ідея використання концепції стадій розвитку полягає в тому, що хоча усі приведені чинники мають певне значення на всіх стадіях, проте на деяких стадіях їх вплив помітно більше, тому вагомість кожного субіндекса в звідному індексі залежать від стадії розвитку країни. Ваговитість субіндексів також змінюється, залежно від результатів, отриманих емпіричним шляхом. Наприклад, в дослідженні ВЕФ в 2019-2020 рр. на стадії чинників була збільшена вага базових вимог, а на стадії інновацій їх вагомість була знижена, але підвищена вагомість чинників ефективності (таблиця.).

Ваговитість показників конкурентоспроможності дозволяє виявити найбільш важливі показники для розвитку національних конкурентних переваг. Наприклад, за методикою ВЕФ, найбільш вагомими з усього переліку показників виявилися три. Два з них характеризують розмір ринку - внутрішнього і зовнішнього, їх вага - 6 і 2 %% відповідно. Це прямо вказує на збереження в розрахунку індексу важливості торгівлі. Ще один показник характеризує якість інфраструктури в цілому, його вага 5%. Важливість показників що характеризують рівень розвитку інновацій (визначуваний їх вагою в загальному індексі міжнародної конкурентоспроможності)

змінюється від 5% і 10% для країн, що використовують перші два типи конкурентних переваг і до 30% для країн, що знаходяться на стадії конкуренції за рахунок інновацій.

Таблиця 7

Вагомість трьох субіндексів конкурентоспроможності країн для кожної стадії їх розвитку

	Базові вимоги			Розвиток ефективності				Інноваційний чинник			
Огляд за 2015-2016 і 2019-2020 рр.	2015-2020	2019	2016	2016	-	2019	2017	2016	2017	2019-	2020
Стадія чинників	50%	60%	40%	40%	35%	50%	50%	10%	5%	10%	10%
Стадія ефективності	40%	30%	20%	40%	50%			30%	30%		
Стадія інновацій											

Джерело складено за даними The Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum 2015., The Global Competitiveness Report 2019-2020. World Economic Forum. 2019.

Погіршення конкурентоспроможності промислового виробництва в Україні обумовлене підвищенням реальної заробітної плати на тлі низької якості бізнес-клімату, що ставить її в не вигідне становище в порівнянні з іншими країнами. Хоча загальний рівень продуктивності в економіці країни вищий, ніж в Індії і Китаї, з урахуванням більш високих зарплат український працівник робить половину того, що створює китайський або індійський.

Від рівня продуктивності залежить коефіцієнт окупності інвестицій (у фізичний і людський капітал, в технології). Таким чином, концепція конкурентоспроможності має на увазі статичні і динамічні компоненти: хоча продуктивність явно обумовлює здатність країни підтримувати високий рівень доходу, вона також багато в чому визначає окупність інвестицій, що, у

свою чергу, стає одним з ключових чинників, які пояснюють потенціал зростання економіки.

Продуктивність і конкурентоспроможність залежать від цілого ряду аспектів. Йдеться про такі чинники, як фізичний капітал і інфраструктура, освіта і додаткове навчання, технології і макроекономічна стабільність, ефективне державне регулювання і якість корпоративного управління, ефективність ринків і так далі. При цьому ключовими можуть бути одночасно декілька чинників. Така «багатогранність» відбита в Індексі глобальної конкурентоспроможності (ІГК) ВЕФ, інтегруючому безліч різних компонентів (12 доданків економічної конкурентоспроможності), кожен з яких вимірює окремий аспект конкурентоспроможності.

Перший доданок представлений інститутами. Інституціональне середовище визначається правовим і адміністративним системами, в рамках яких приватні особи, фірми і органи влади взаємодіють з метою створення доходу і підвищення економічного добробуту. Якість громадських інститутів чинить значну дію на конкурентоспроможність і зростання [97, с.39].

Другий доданок пов'язаний з інфраструктурою. Економіка не може ефективно функціонувати без розгалуженої і ефективної інфраструктури. Це важливий чинник при виборі місця розміщення економічної діяльності, а також її окремих видів або напрямів. Високорозвинена інфраструктура послабляє ефект віддаленості регіонів. Крім того, розгалуженість і якість інфраструктури стимулюють економічне зростання і знижують бідність і нерівномірність в розподілі доходів.

Третій доданок: макроекономічне середовище. Хоча сама по собі макроекономічна стабільність не може збільшити продуктивність в економіці, очевидно, макроекономічний дисбаланс завдає їй шкоди. Фірми не можуть ефективно працювати при високій інфляції, а економіка не розвиватиметься стійко, поки не забезпечено стабільне макроекономічне середовище.

Технологічний рівень відноситься до дев'ятого доданку. Воно вимірює, наскільки технології, що швидко з'являються, адаптуються в економіці, підвищуючи продуктивність галузей. При цьому особливий упор зроблений на її здатність максимально використати інформаційні і комунікаційні технології (ІКТ) в повсякденній діяльності і виробничих процесах в цілях підвищення ефективності і конкурентоспроможності. Сьогодні ІКТ перетворилися на «технології загального призначення»: вони проникають в інші галузі і відіграють важливу роль в підвищенні продуктивності.

Одинадцятий доданок пов'язаний з конкурентоспроможністю компаній. Він враховує якість взаємодії компаній і розвиненість системи постачальників в країні, а також якість стратегій і операцій окремих фірм.

Ці умови особливо важливі для передових країн, коли базові джерела зростання продуктивності майже повністю вичерпані. Коли компанії і постачальники з певного сектора географічно близькі (є галузевими кластерами), підвищується ефективність, розширюються можливості створення інновацій, знижуються бар'єри для входу нових компаній на ринок.

Дванадцятий доданок пов'язаний з інноваційним потенціалом. Можна досягти великих успіхів, покращуючи громадські інституції, нарощуючи інфраструктуру, знижуючи макроекономічну нестабільність або розвиваючи людський капітал, але усім цим чинникам властивий ефект віддачі. У довгостроковій перспективі підвищити рівень життя можна тільки за рахунок технологічних інновацій.

Відповідно до теорії стадій розвитку при розрахунку ІГК враховується, що на першій стадії економічне зростання обумовлене чинниками виробництва, і країни конкурують, виходячи з існуючих в них базових умов: в першу чергу некваліфікованої робочої сили і природних ресурсів. Компанії конкурують на рівні ціноутворення і продають основні продукти або сировину, а їх невисока продуктивність виражається в низьких рівнях

зарплат. Можливості підтримувати конкурентоспроможність на цій стадії залежать, передусім, від добре функціонуючих державних і приватних інститутів (1-й доданок), розвиненої інфраструктури (2-й), стабільного макроекономічного середовища (3-й) і здорової робочої сили, що отримала хоч би базову освіту (4-й доданок).

У міру збільшення конкурентоспроможності країни - продуктивність підвищуватиметься, а зарплати - зростають. Потім країни переходять на стадію розвитку, коли економічне зростання обумовлене ефективністю і необхідно покращувати якість продукції, оскільки зарплати вирости, а підвищувати ціни вони не можуть. На цьому етапі конкурентоспроможність все більше визначається вищою освітою і професійною підготовкою (5-й доданок), ефективними товарними ринками (6-й), добре функціонуючими ринками праці (7-й), розвиненими фінансовими ринками (8-й), можливістю використати переваги існуючих технологій (9-й) і містким внутрішнім або зовнішнім ринком[104, с.111].

Нарешті, коли країни переходять на стадію, при якій економічне зростання обумовлене інноваціями, зарплати вже досягають такого рівня, що їх подальше підвищення і відповідне зростання рівня життя можливі, якщо компанії здатні конкурувати за рахунок виробництва нових і унікальних продуктів, використання передових виробничих процесів, а також впровадження власних інновацій .

При розрахунку ІГК вище відносна вага доданків, які значиміші для країни на певній стадії розвитку. З урахуванням цього доданки конкурентоспроможності групуються по трьох субіндексах, кожен з них критично важливий для певної стадії розвитку.

Субіндекс базових умов включає доданки, найбільш важливі для країн на стадії, коли економічне зростання обумовлене чинниками виробництва. *Субіндекс чинників ефективності* об'єднує доданки, які найбільш важливі для країн, економіка яких залежить від ефективності. Нарешті, в *субіндекс*

чинників інновацій групуються складові, важливі для країн на стадії розвитку, рушійною силою якого виступають інновації.

Серед завдань, які Україна повинна вирішити для підвищення факторної продуктивності, особливе місце займає проблема недостатньо розвиненого інституціонального середовища, що стосується як державних, так і приватних інститутів. Крім того, конкуренція і умови попиту не сприяють підвищенню ефективності товарних ринків до рівня країн ОЕСР [108].

Масштаби зниження інвестицій в основний капітал і їх багато в чому визначальна роль в загальному економічному спаді (що, власне, можна віднести до інвестиційного шоку) охарактеризовані вище. Значне скорочення інвестицій означає, з одного боку, що вихід з кризи спочатку відбуватиметься переважно за рахунок повнішого завантаження існуючих виробничих потужностей, можливості яких обмежені у зв'язку з їх крайньою зношеністю. З іншого боку — це відкладає на невизначений термін оновлення цих потужностей, консервуючи відсталість і неконкурентоспроможність нашого виробництва. Таким чином, від подолання інвестиційного провалу в істотній мірі залежатиме як власне вихід з кризи усього господарства, так і його подальший розвиток. Зупинимось детальніше на внутрішній структурі і динаміці інвестицій.

Незважаючи на різноманітність досліджень на тему «нова економіка», невирішеною є ключова теоретична проблема, а саме: не побудована єдина несуперечлива концепція специфічного організаційно-економічного механізму, який забезпечує прискорений економічний розвиток наукомістких, високотехнологічних ринків в порівнянні з традиційними галузями.

У свою чергу, в прикладних економічних дослідженнях, для пояснення прискореного економічного розвитку наукомістких, високотехнологічних ринків зазвичай застосовуються наступні стандартні пояснення:

1. Зростання цих ринків пов'язано з високою галузевою продуктивністю праці, що забезпечує високу рентабельність подібних виробництв. Рентабельність, у свою чергу, робить їх привабливими для інвесторів, що забезпечує приплив капіталів, і, як наслідок, призводить до високих темпів зростання.

2. Висока рентабельність подібних виробництв обумовлена монопольним положенням фірм-розробників, які через організаційно-економічний механізм монопольних цін перерозподіляють вартість, «експлуатують» економічних суб'єктів, що функціонують на інших ринках.

Проте, перша схема, що використовує для пояснення високої продуктивності праці в галузях, фіксує багато в чому вторинний статистичний феномен, пов'язаний з реалізацією вартості. Невірна інтерпретація виникає при порівнянні величини продуктивності праці у формі вартості доданою обробкою на одного зайнятого в галузях-лідерах, яка сильно завищена за рахунок високих витрат на кваліфікований персонал і амортизацію наукового устаткування і високотехнологічного оснащення, з величиною продуктивності праці в галузях низьких переділів, де вона, навпаки, не повністю врахована із-за іншого стандарту виробничого і особистого споживання. Помилки в інтерпретації статистичних результатів виникають із-за безпосереднього зіставлення об'ємів продажів в різних галузях. Проте безпосереднє зіставлення не коректне, структури витрат в різних галузях якісно відмінні. При порівнянні галузей близьких за технологічною однорідністю і в порівнянні за структурою особистого споживання найманого персоналу (їх кваліфікації) цією тонкістю для спрощення розрахунків можна нехтувати. Але в наукомістких виробництвах витрати на НДР і додаткові витрати на висококваліфікований персонал в структурі вартості продукції можуть в рази відрізнятись від інших галузей, що робить подібне спрощення не коректним [110, с. 99].

У рамках другої гіпотези не враховується, що використання

монопольного положення фірмами-розробниками в довгостроковій перспективі можливо лише у виняткових випадках і воно не пояснює швидшого зростання цін на продукцію вищих переділів, і теж нехтує галузевими (технологічними) відмінностями виробничого і особистого споживання.

Таким чином, із стандартних пояснювальних схем не можна отримати відповідь на ключове питання: чому все ж саме подібний набір високотехнологічних галузей отримав пріоритетний розвиток з економічної точки зору і як зміниться ситуація в майбутньому.

Теоретична концепція, що пояснює об'єктивну основу лідируючого розвитку наукомістких галузей в сучасній економіці повинна враховувати дію механізму вирівнювання норми прибутку між галузями в умовах розвиненого ринкового господарства на сучасному етапі розвитку світової економіки необхідно скоректувати, враховуючи специфічний механізм ціноутворення на наукомістку продукцію.

Уявлення про новий організаційно-економічний механізм виходить з того, що при визначенні ціни неявно передбачається середній рівень витрат на виробництво тієї або іншої продукції. Це правильно, якщо не враховувати різні стандарти як виробничого, так і особистого споживання. Для наукомістких виробництв істотно, в порівнянні з іншими галузями, підвищені витрати безпосередньо на проведення НДР і оплати висококваліфікованого персоналу і побічно - на систему освіти і рекреації («індустрії відпочинку і дозвілля»). Ці витрати суспільно визнані споживачами і статистично відбиті в підвищенні відносної величини доданої вартості в структурі вартості продукції і, зрештою, визначають феномен високої галузевої продуктивності праці. Поза сумнівом, що продуктивність праці в наукомістких галузях в цілому вище, ніж в галузях нижчого ступеня, проте статистика завищує її реальну величину.

Інакше кажучи, оскільки структури вартості продукції вищих і нижчих

ступенів якісно різні, то говорити про рівноважне ціноутворення не можна.

Вищесказане дозволяє зробити наступні якісні висновки [119]:

1) зростання «нової економіки», завдяки новому вартісному механізму, багато в чому відбувається за рахунок перерозподілу економічних і фінансових ресурсів з інших секторів національної і глобальної економіки;

2) бурхливе зростання наукомістких, високотехнологічних ринків був би неможливий поза процесом глобалізації світової економіки, без лібералізації системи міжнародних економічних відносин;

3) спроби тиражування процесів розвитку наукомістких, високотехнологічних ринків, що вже сформувалися, в периферійній економіці, не приведуть до істотного прискорення її розвитку, т. до. масштаби перерозподілу економічних і фінансових ресурсів з інших секторів внутрішнього ринку занадто незначні, щоб забезпечити істотний ефект.

Слід зауважити, що стійке розширене відтворення наукомістких ринків обмежене розширеним відтворенням ринків, з яких походить привласнення вартості, що перерозподіляється.

Утворення як нових технологічних сукупностей, так і їх нових ланок (отже і нових ринків) дозволяє за рахунок цього вартісного організаційно-економічного механізму перерозподіляти частину знову створеної вартості і забезпечувати тимчасову монополію, а, отже, і локальне підвищення норми прибутку в окремих приватних виробників (інноваційний ефект). Вторинний ефект полягає в тому, що в ці нові виробничі ланки спрямовується вільний капітал, а це призводить до: підвищення капіталізації компаній; розширення нового ринку, формування нового типу споживання і, відповідно, розвитку ринку.

Існують різні методи і підходи діагностування і визначення інтегрального показника економічного розвитку підприємства. Необхідно проаналізувати і в якійсь мірі застерегти від прагнення строго і повністю формалізувати багатопараметричну оцінку такого поняття як розвиток

економічного механізму державного регулювання. У економіці, як і в деяких інших сферах людської діяльності, де сильні стохастика подій і турбулентність середовища, важливі тенденції розвитку, інтуїція і досвід експерта або менеджера. Тому прагнення оцінити стан такої складної техніко-економічної системи, який являється сучасне промислове підприємство, що функціонує в умовах взаємодії безлічі внутрішніх і зовнішніх чинників, що роблять часом непередбачуваний вплив на процес розробки, виробництва і реалізації продукції, тільки виходячи з формалізованих розрахунків показників (а якщо в процесі формалізації з якоїсь причини, наприклад, математичної, неможливо врахувати деякі істотні, іноді приховані, нерегулярні моменти і тому значення показників недостатньо достовірні) може привести до результатів, абсолютно неадекватних реальному стану підприємства і перспективам його розвитку [130].

Саме тому критерії комплексної оцінки різних станів підприємства не мають строгої кількісної визначеності, допускаючи, разом з останніми, і якісні характеристики, залишаючи критичну міру наближеності у розпорядженні експертів, що здійснюють оцінку з обліком не лише теоретичних знань, але і власного практичного досвіду.

Моделювання стратегій розвитку наукомістких виробництв здійснюється з урахуванням замовлень і спрсових обмежень, в першу чергу за об'ємами поставок продукції у вартісному і натуральному вираженні відповідно до наявних або передбачуваних замовлень (контрактів) і стану ринку.

Реалізація «портфеля» контрактів наукомістких виробництв в ринковій економіці залежить від його збалансованості з двома іншими засадничими чинниками виробництва [142]:

- 1) за станом і перспективами розвитку виробничих потужностей, тобто з процесом відтворення основних фондів;

2) за об'ємами і джерелами фінансування як самих контрактів, так і розвитку виробничого потенціалу, тобто з капітальними інвестиціями.

Перший чинник є досить консервативним і його облік при побудові прогнозу припускає наявність в структурі моделей функціонування наукомістких виробництв блоків номенклатурно-об'ємних характеристик замовлень, розвитку виробничих потужностей, інвестиційної підтримки, управління формуванням стратегій розвитку з набором параметрів такого управління.

Другий чинник пов'язаний з інституціональними змінами статусу наукомісткого виробництва (чи є воно державною власністю, акціонерним зі змішаним капіталом або повністю приватизованим), витікаючими звідси особливостями його фінансового забезпечення і методами управлінні фінансовими і матеріальними ресурсами.

Інвестиційний процес є визначальним чинником стану і стратегічного планування розвитку наукомістких виробництв. Диференціація прогнозу розвитку виробництва за джерелами і об'ємами фінансування пов'язана з потоком реальних грошей, що необхідно враховувати при моделюванні.

Техніко-економічні показники, що характеризують розвиток наукомістких виробництв, можуть включати декілька типів даних [147, с.119]:

1) початкові дані про базовий стан виробництва, включаючи відомості про розпочаті заходи по будівництву, реконструкції, розширенню або технічному переозброєнню;

2) економічні нормативи, що забезпечують вимоги інтенсивного, економічного господарювання — завдання зі зниження витрат на виробництво, нормативи тривалості будівництва, реконструкції і освоєння потужностей, що знову вводяться;

3) показники, що відбивають цілі розвитку виробництва і передусім попит, замовлення на випуск продукції, її собівартість і ціни, прогнозовані

об'єми продажів, прибуток;

4) дані про початі проекти розвитку виробництва, зведення про об'єкти капітального будівництва спеціального призначення, введення яких викликане застосуванням нової техніки або технології, а також дані про гіпотетично можливі способи розвитку;

5) дані про об'єми і джерела фінансування відтворення (нині такими джерелами є головним чином власні засоби, інші джерела, такі, наприклад, як позикові кредитні кошти, лізинг, емісія акцій і облігацій, — в силу різних загальноекономічних причин використовуються в мінімальному ступені або не використовуються взагалі)[160, с. 90].

Модель, відбиваючи різні стратегії функціонування і розвитку виробництва, в той же час повинна містити для кожної з них розрахунок такого набору техніко-економічних показників, який дозволяє проводити різноманітні кількісні і якісні оцінки альтернатив розвитку (у тому числі для їх порівняльної оцінки між собою). Методологічною основою такого розрахунку показників повинні служити загальні для усіх виробництв методичні принципи, правила і рекомендації, що відбивають специфіку виробництва і планування в кожній конкретній галузі, включаючи систему ціноутворення і фінансування.

Сформовані за допомогою імітаційної моделі стани і стратегії розвитку наукомістких виробництв повинні враховувати:

1) організаційно-технічні заходи з підтримки виробничих потужностей і технічного переозброєння різної інтенсивності;

2) будівництво, введення і освоєння окремих виробничих потужностей (виробничих модулів певної потужності), обумовлені необхідністю збільшення випуску продукції;

3) вибуття потужностей внаслідок скорочення або перепрофілювання виробництва.

Висновки до другого розділу

Таким чином, проведений у другому розділі, аналіз показав, що нині важливі для більшості країн світу проблеми вивчення того, які економіки займуть вершини рейтингу конкурентоспроможності в майбутньому і які шляхи механізмів державного регулювання з підвищення конкурентних переваг для окремих національних господарств, вирішуються в умовах функціонування глобальної економіки, що міняються, в цілому. Адже, кожна країна, за ситуації, коли немає єдиної думки про вектор майбутнього світового розвитку, повинна виробити власну стратегію підвищення національної конкурентоспроможності після закінчення посткризової невизначеності. Відкласти вирішення цього питання на тривалий час, коли проявляться основні тенденції в подальшому розвитку світової економіки, неможливо, оскільки проблема підвищення конкурентоспроможності найтіснішим чином пов'язана з вирішенням найважливіших питань для розвитку будь-якої країни - стійким економічним і соціальним розвитком, модернізацією національної промисловості.

Головним повинен стати підхід, що припускає стимулюючу дію як на процеси формування національного наукомісткого виробництва в цілому у рамках національного господарства, так і на розвиток її окремих ключових інститутів і їх взаємодію.

У першому випадку повинен використовуватися широкий спектр рамкових заходів промислової і науково-технічної політики, покликаних сприяти підвищенню потенціалу саморозвитку системи за рахунок залучення фінансових ресурсів приватного сектора. У другому - повинно йтися про заходи, сфокусовані на рішенні окремих проблем науково-технічного прогресу і розвитку, орієнтованого на високі технології. До них, відносяться фінансові і податкові заходи, що розширюють можливості доступу дрібних і

середніх підприємств до джерел ризикового фінансування. Основне призначення цих інструментів - забезпечення ефективної взаємодії між різними сферами діяльності у сфері НДР.

Для того, що відповісти на питання, наскільки можливе швидке зростання наукомісткого, високотехнологічного сектора в порівнянні з середньопромисловими темпами, і чи здатний іноваційний розвиток стати одним з «локомотивів» української її економіки, потрібно було провести ряд теоретичних досліджень, які привели до формулювання якісно нової теоретичної концепції, що описує і пояснює специфічний організаційно-економічний механізм, «відповідальний» за прискорений розвиток світових наукомістких, високотехнологічних виробництв і ринків.

Суть концепції полягає в тому, що швидке зростання світових наукомістких, високотехнологічних виробництв і ринків обумовлений ефектом технологічної ренти, яка стала можливою завдяки :

- виникненню в ХХ ст. складних матеріальних і технологічних структур національних економік і світової економіки в цілому, а, отже, і появі різних стандартів як виробничого, так і особистого споживання на різних рівнях матеріальних переділів і технологічних ланцюжків;

- капіталізації наукової праці;

- глобалізації світових валютних і фінансових ринків в 1960-1970 рр., що сприяло утворенню транснаціональних коопераційних ланцюжків;

- концентрації і перетворенню на грошову форму (прибуток) на кінцевих ланках технологічних ланцюжків і матеріальних переділів, вартості, яка створюється і відтворюється по усій «довжині» виробничих «ланцюжків» високотехнологічної продукції.

Застосування результатів наукових досліджень і технічних розробок в економіці дозволяє створювати як нові технологічні сукупності, так і їх нові ланки (отже і нові ринки), а це дає можливість забезпечувати тимчасову монополію, а, отже, і локальне підвищення норми прибутку в окремих

приватних виробників. Відтворення стійкої системи дій, що забезпечується, завдяки впровадженню результатів НДР у бізнес-процеси, стало називатися інноваційним циклом, а приріст прибутку - інноваційним ефектом. Вторинний ефект полягає в тому, що в ці нові виробничі ланки спрямовується вільний капітал, а це призводить до: підвищенню капіталізації компаній; розширенню нового ринку, формуванню нового типу споживання і, відповідно, розвитку ринку. Процес постійно поновлюваної освіти усе нових ринків став стійкою структурою, що і привело до утворення нового специфічного організаційно- економічного механізму рентного типу.

За своїм теоретичним змістом такий специфічний механізм близький до механізму, що забезпечує використання земельної (природною) ренти. Аналогічно діяльність господарюючих суб'єктів (відтворення їх власної позиції) з організації виробництва для ринків високих переділів відносно фірм, працюючих на інших ринках можна назвати диференціальною технологічною рентою, а використання інноваційного бізнес-циклу (передові технології і передовій організації праці) для отримання локального монопольного прибутку в порівнянні з конкурентами - технологічною рентою .

РОЗДІЛ ІІІ

УДОСКОНАЛЕННЯ НАПРЯМІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Формування кластерної структури державного регулювання розвитку підприємства.

Провівши аналіз дії ряду чинників державного регулювання на специфіку орієнтованого на нововведення розвитку, ми можемо перейти до побудови типології інноваційних траєкторій підприємств. В основу побудови цієї типології був прийнятий рівень нововведень в п'яти сферах діяльності :

- технологія виробництва (значні зміни в програмі продукції, що випускається, освоєння нових технологій, освоєння стандартів якості ІСО);
- фінансовий менеджмент (нові системи управлінського обліку, освоєння нових методів фінансування проектів і стандартів фінансової звітності);
- інноваційна політика (надбання нових українських і зарубіжних партнерів і освоєння нових каналів збуту);
- організаційна політика (виділення нових підрозділів і дочірніх фірм, купівля інших підприємств).

За усіма перерахованими параметрами ми враховували лише ті ситуації, які були позначені керівниками підприємств як значні зміни практики, що склалася.

В якості статистичної процедури для побудови типології ми застосували так званий швидкий кластерний аналіз.

За результатами аналізу ми стійко розділили підприємства на шість

груп за типами реалізованих ними інноваційних траєкторій [162].

У кластері 1, в який було віднесено 6% обстежених підприємств потрапили підприємства, чия орієнтована на нововведення діяльність зосереджувалася в основному на змінах у сфері маркетингу і збуту продукції.

Таблиця 8
Середня частота реалізації значних змін в основних сферах діяльності за групами підприємств

	Кластер					
	1	2	3	4	5	6
Зміни в технології виробництва	0,85	0,53	2,57	0,17	0,51	2,60
Зміни у фінансовому менеджменті	0,57	1,66	0,54	0,14	0,65	2,15
Зміни в маркетингу	2,03	0,30	0,37	0,08	0,26	1,67
Зміни в управлінні персоналом	0,60	1,32	0,19	0,06	0,44	1,09
Зміни в організаційних структурах фірми	0,24	0,19	0,21	0,02	1,50	1,13

У кластері 2, в якому виявилось 10% підприємств, значні зміни зафіксовані в управлінні персоналом і в організації фінансового менеджменту.

У кластері 3, в якому виявилось майже 13% підприємств, зміни обмежуються в основному сферою технологічного розвитку, освоєння нової продукції і методів контролю якості.

Найбільш численний кластер 4, що охопив 60% підприємств, характеризується практичною відсутністю радикальних змін в організації діяльності. У цьому кластері не виявилось підприємств, у яких сталися серйозні зміни більш ніж в двох конкретних напрямках діяльності.

Кластер 5, що охоплює 8% підприємств, об'єднує фірми, що знаходяться в постійних організаційних трансформаціях, що не залишають часу на зміни в технології, збуті або управлінні фінансами.

Нарешті, *кластер 6*, що охоплює трохи більше 4% підприємств, об'єднує «збалансованих інноваторів», що ведуть серйозне вдосконалення технології і розвиток виробничої програми, але не забувають про супутні зміни в усіх інших сферах діяльності [166].

Отримавши подібне розбиття підприємств за типами реалізованих інноваційних траєкторій, ми насамперед порівняли розбиття кластерів за галузями (див. таблицю).

Таблиця 9

Структура галузевої приналежності кластерів орієнтованих на нововведення розвитку (відсотки підприємств галузі)

Сфера діяльності	Кластер					
	1	2	3	4	5	6
Добувна промисловість	5,7	5,7	2,9	74,3	4,4	
Енергетика		34,9	7,0	55,8	2,3	
Лісова промисловість	8,6	11,4	Н, 4	57,1	8,6	2,9
Хімія, нафтохімія і фармацевтика	8,3	10,4	14,6	56,3	4,2	6,3
Металургія	3,4	10,3	13,8	62 Д	6,9	3,4
Машинобудування і металообробка	7,2	7,2	13,8	58,6	8,6	4,6
Електротехнічна і електронна промисловість	7,0	7,0	16,3	55,8	9,3	4,7
Харчова промисловість	6,4	6,4	23,4	53,2	2,1	8,5
Легка промисловість	6,7	2,2	11,1	73,3		6,7
Будіндустрія	6,1	12,1	12,1	57,6	6,1	6

У усіх галузях промисловості, на жаль, доля підприємств кластера 4 не опускається нижче 55%, а в добувній промисловості і в легкій промисловості доля подібних інертних підприємств зашкалює за 70%.

Серед інших істотних галузевих особливостей відмітимо, що в енергетиці велика доля підприємств (майже 35%), поглинених трансформацією систем фінансового менеджменту (кластер 2). У харчовій промисловості велика доля підприємств кластера 3.

Незважаючи на наявність певних галузевих відмінностей, в цілому різниця в галузевій наповненості і кластерів статистично незначна і, найголовніше, в усіх галузях (за винятком добувної промисловості і енергетики) є присутніми підприємства кластера 6 — «інтенсивні інноватори».

Слід також відмітити, що відмінності в середньому розмірі підприємств, що входять в кожного з кластерів, також статистично незначимі.

Враховуючи різну абсолютну розмірність виділених кластерів, ми провели порівняння середніх величин ряду параметрів для кожного кластера з використанням процедури ONEWAY ANOVA з виділенням значимих відмінностей по методу Дунетта.[187]

Передусім, ми змогли зафіксувати структуру конкурентного оточення, що розрізняється, для виділених кластерів (див. таблицю 10.).

Таблиця 10

Конкурентне оточення, що відчувається, для підприємств виділених кластерів орієнтованого на нововведення розвитку

Конкурентна позиція	Кластер					
	1	2	3	4	5	6
Вітчизняних виробників	1,98	1,97	1,86	1,79	2,01	2,00
Українських фірм із західними власниками	1,30	1,14	1,16	0,99	1,07	1,36
Виробників із США, Західної Європи і Японії	1,42 ²⁻⁴	0,87 ^й	1,28 ^{:Л}	0,92 ^й	1,17	1,30
Виробників з країн, що розвиваються	0,87 ³	0,48	0,45 [']	0,52	0,69	0,64
Виробників з країн СНД і Східної Європи	0,12	0,70 [']	0,85	0,76	0,86	1,11

Кластер 1 (маркетинг) і кластер 3 (технології) знаходяться в найбільш складному конкурентному оточенні. При цьому якщо підприємства кластера

З[221] зазнають підвищеного конкурентного тиску з боку виробників з розвинених країн, то для підприємств кластера 1 до цього тиску додається інтенсивна конкуренція виробників з тих, країн, які інтенсивно розвиваються. Цікаво, що за часткою експорту в об'ємі продажів жодна виділена група підприємств значимо не відрізняється від іншої. Таким чином, основні відмінності в конкурентному тиску виникають при функціонуванні на внутрішньому українському ринку.

Окрім фіксації зовнішніх стимулів виходу на ту або іншу інноваційну траєкторію підприємства нас цікавило питання результативності цих траєкторій у вигляді рівня досягнутої конкурентоспроможності продукції і загальної конкурентоспроможності підприємства. Тут ми також застосували порівняння середніх величин параметрів для кожного кластера з використанням процедури ONEWAY AN OVA з виділенням значимих відмінностей по методу Дунетта .

Відразу відмітимо, що кластер 4 (референтна група інертних підприємств) продемонстрував гірші показники конкурентоспроможності продукції і загальної конкурентоспроможності. Проте саме структура відмінностей від цієї «референтної групи» дуже показова.

Відносно рівня витрат лише підприємства кластера 2 (поєднання фінансових нововведень і нововведень в управлінні персоналом) статистично значимо перевершують підприємства кластера 4. Усі інші кластери не продемонстрували особливих досягнень в підвищенні конкурентоспроможності витрат.

Відносно рівня технологій підприємства кластерів 1 і 2 значимо перевершують кластер 4. Що стосується «тотальних інноваторів» (кластер 6), то вони значимо перевершують по цьому параметру не лише кластер 4, але і середні значення для кластера 5 («невгомонні реорганізатори»)[226, с.91]

У області культури виробництва усі кластери перевершують референтний кластер 4. При цьому спостерігається і внутрішня ієрархія. Так,

підприємства кластера 6 обганяють за цим показником не лише кластер 4, але і підприємства кластера 1.

У області власне якості продукції усі кластери значимо перевершують референтний кластер 4, при цьому внутрішнього ранжирування рівня якості між цими «девіантними» кластерами не спостерігається.

Таблиця 11

Порівняння параметрів конкурентоспроможності продукції для підприємств різних кластерів орієнтованого на нововведення розвитку

Параметр	Кластер					
	1	2	3	4	5	6
Рівень витрат	2,84	3,12	2,95	2,76	2,82	3,16
Рівень технології	3,38	3,45	3,50	2,95	3,22 ⁶	3,80
Рівень культури виробництва	3,19	3,55	3,40	5,6	3,45 ⁴	3,78 ⁴
Рівень цін	3,38	3,32	3,27	3,04	3,16	3,35
Якість продукції	3,68	3,82	3,81	5,6	3,71	4,04
Налагоджена збуту	3,11	3,35	3,18	2,97	3,31	3,60
Розкрученість марки	3,32 ⁶	3,41	3,29	3,56	3,29	3,89

У області рівня цін підприємства кластера 1 і кластера 2 перевершують середні параметри для кластера 4. Відмітимо, що «тотальні інноватори» кластера 6 не можуть похвалитися особливо дешевою продукцією і, як результат не можуть вийти на переможне відношення «ціна-якість».

У області *налагодженої систем збуту* кластери 2, 6, до нашого здивування, кластер 5 значимо перевершують підприємства кластера 4.

Нарешті, відносно розкрученості торгової марки кластери 1, 3 і 5 значимо перевершують референтний кластер 4, а «тотальні інноватори» кластера 6 можуть торжествувати — вони значимо перевершують по цьому параметру усі інші кластери.

Отже, ми переконалися, що різні траєкторії орієнтованого на нововведення розвитку закономірно реалізуються в різні співвідношення

конкурентоспроможності продукції. Інертна основна маса підприємств (кластер 4), що реалізовує базову інноваційну рутину, поступається за усіма параметрами конкурентоспроможності продукції своїм активнішим колегам-конкурентам [232, с. 117].

Проте, переваги в окремих параметрах конкурентоспроможності продукції не завжди вистачає для досягнення загальної переваги конкурентоспроможності підприємства. Не лише підприємства кластера 4, але і підприємства кластера 3 (технологічні інноватори) поступаються своїм колегам з кластерів 2 і 6.

Відмітимо, що зосередженість на маркетингових нововведеннях (кластер 1) в умовах складного конкурентного оточення в нинішніх умовах не гарантує навіть середнього об'єму замовлень.

Таблиця 12

Регресійний аналіз у визначенні зв'язків між параметрами конкурентоспроможності продукції і застосованими нововведеннями в цілому по усіх обстежених підприємствах

Параметр конкурентоспроможності (залежна змінна)	Пояснена варіація (K2)	Значимі змінні в рівнянні регресії	Рівень перемінних
Рівень витрат	0,053	Освоєння принципово нової продукції в існуючій сфері	0,051
		Застосування стандартів ІСО	0,077
		Комп'ютеризація управлінського обліку	0,000
		Вилічення нових структурних підрозділів	0,042
		Купівля інших підприємств	0,082

Параметр конкурентоспроможності (залежна змінна)	Пояснювальна варіація	Значимі змінні в рівнянні регресії	Рівень перемінних
Рівень технології	0,105	Нова продукція в існуючій сфері	0,030
		Освоєння нової технології	0,002
		Застосування стандартів ІСО	0,027
		Комп'ютеризація управлінського обліку	0,000
		Застосування нових методів оцінки персоналу	0,016
Рівень культури виробництва	0,111	Нова продукція в існуючій сфері	0,020
		Освоєння нової технології	0,045
		Комп'ютеризація управлінського обліку	0,001
Рівень цін на продукцію	0,048	Нова продукція в існуючій сфері	0,017
		Комп'ютеризація управлінського обліку	0,005
		Виділення дочірніх фірм	0,006
Якість продукції	0,081	Нова продукція в існуючій сфері	0,032
		Освоєння нової технології	0,028
		Комп'ютеризація управлінського обліку	0,001
		Нові методи оцінки персоналу	0,095
		Виділення дочірніх фірм	0,093
Налагоджена систем збуту	0,080	Комп'ютеризація управлінського обліку	0,003
		Надбання нових партнерів	0,053
		Створення нових структурних підрозділів	0,082
		Нові форми оцінки персоналу	0,006
		Виділення дочірніх фірм	0,004
		Купівля нових підприємств	0,014

Параметр конкурентоспроможності (залежна змінна)	Пояснювальна варіація (R ²)	Значимі змінні в рівнянні регресії	Рівень значущості змінних
конкурентоспроможність торгової марки	0,128	Комп'ютеризація управлінського обліку	0,000
		Нові канали збуту	0,050
		Виділення нових структурних підрозділів	0,001
		Нові форми оцінки персоналу	0,006
		Виділення дочірніх фірм	0,024
		Додаткові емісії акцій підприємства	0,014

Таким чином, розглянули вплив окремих параметрів конкурентоспроможності продукції на конкурентоспроможність підприємств, а також вплив окремих чинників на інтенсивність і спрямованість орієнтованого на нововведення розвитку. Навіть виділені інноваційні траєкторії були лише узагальненням наборів заходів орієнтованого на нововведення розвитку, причому узятих в їх екстремальному варіанті радикальних змін. Тепер нам належить встановити наявність і особливості зв'язку між мірою реалізації усіх можливих інноваційних заходів і конкурентоспроможністю продукції.

Перша спроба була проведена в цілому для усіх підприємств. За допомогою регресійного аналізу ми спробували визначити загальну частку з'ясовної варіації і наявність значимих змінних у визначенні окремих параметрів конкурентоспроможності продукції [259].

Для усіх параметрів конкурентоспроможності продукції виявилася одне загальне нововведення - комп'ютеризація управлінського обліку, що має значимий зв'язок. В той же час для кожного з параметрів конкурентоспроможності продукції виділилися свої унікальні набори інноваційних заходів, що мають стійкий зв'язок зі збільшенням цього параметра. Ми зупинимося лише на найбільш важливих взаємозв'язках.

- Для рівня витрат важливим виявилось виділення нових підрозділів і купівля інших підприємств. Ми повинні нагадати, що рівень витрат, на думку керівників підприємств, — «хворе місце» для усіх галузей. Таким чином, шляхом організаційного розвитку підприємства намагаються створити досконаліші схеми рознесення витрат як усередині підприємства, так і між залежними юридичними особами.

- Для рівня цін виділення дочірніх фірм також має особливе значення.

- Для рівня культури виробництва освоєння нових виробів виявилось важливішим, ніж просто вдосконалення технології. Відмітимо, що не для цього параметра, ні для параметра «рівень якості» впровадження стандартів ІСО не мають особливий значущості.

- Для якості продукції велике значення має застосування нових форм оцінки персоналу.

- Для налагодженої системи збуту виділення дочірніх (дистриб'юторських) фірм, а також застосування нових форм оцінки персоналу мають особливе значення.

- Для розкрученості торгової марки значення мають проведення додаткових емісій акцій, що зазвичай пов'язане з широкомасштабною публічною кампанією і підвищенням популярності фірми і її продукції.

Зв'язки між напрямками орієнтованого на нововведення розвитку і параметрами конкурентоспроможності продукції були проаналізовані (знову-таки за допомогою регресійного аналізу) для усіх обстежених галузей.

Відмітимо лише, що для усіх галузей інтенсивність орієнтованого на нововведення розвитку пояснювала 15-30% варіації в кожному з параметрів конкурентоспроможності продукції. Таким чином, нам вдалося довести стійкість і повторюваність зв'язків між орієнтованим на нововведення розвитком і кожним чинником конкурентоспроможності продукції [266].

З точки зору макроекономіки, науково-технічний розвиток конкурентоздатних підприємств дозволить адекватно здійснити

імпортозаміщення за тими галузевих групах, які здатні реалізувати конкурентні переваги.

Значне збільшення вартості імпорту і істотне зниження попиту на нього, швидкість падіння споживання імпорту обмежена:

по-перше, тривалістю дії контрактів на постачання імпортованих товарів;

по-друге, швидкістю введення нових виробничих потужностей і тим фактом, що для підтримки в робочому стані вже діючих потужностей у багатьох галузях промисловості потрібно імпортувати комплектуючі, сировину і напівфабрикати;

по-третє, відсутністю реальної заміни імпортованих товарів товарами українського виробництва близькими за якістю, престижності і деяким іншим споживчим властивостям.

Окрім обмежень, пов'язаних з неможливістю швидкого збільшення пропозиції товарів внутрішнього виробництва у відповідь на збільшений попит, та попит на товари вітчизняного і імпортованого виробництва впливають також і інші чинники, наприклад, зміна схильності до споживання імпортованих товарів і тому подібне [281, с. 170].

Нижче, за допомогою простої теоретичної моделі ми спробуємо сформулювати гіпотезу про існування імпортозаміщення, яка дозволить реалізувати конкурентні переваги підприємств, що мають значний науково-технічний потенціал.

З'ясуємо для цього, чи відбувалося імпортозаміщення в окремих галузях промисловості, т. є. чи спостерігалось збільшення виробництва вітчизняних товарів і зниження імпорту при зниженні відносних цін на вітчизняні товари (зниженні реального обмінного курсу), або ж динаміка фізичного об'єму імпорту була обумовлена коливаннями реальних доходів населення і підприємств, а збільшення обсягів промислового виробництва - відновним ростом економіки після перехідного (трансформаційного) спаду.

Найголовніше, за результатами підсумків опитування 2019 р. ми

з змогли довести наявність стійких зв'язків між основними явищами, що вивчалися :

- конкурентоспроможність продукції -► конкурентоспроможність підприємства (рівень забезпеченості замовленнями);
- конкурентоспроможність підприємства -► рівень економічного стану підприємства;
- рівень економічного стану підприємства -> рівень і спрямованість орієнтованого на нововведення розвитку;
- рівень і спрямованість орієнтованого на нововведення розвитку змін в конкурентоспроможності продукції.

Цей цикл «конкурентоспроможність — орієнтований на нововведення розвиток — конкурентоспроможність» має різний характер і рівень значущості зв'язків між окремими приватними параметрами в різних галузях, але стійкість відтворення усього циклу доведена для усіх галузей промисловості.

При цьому система конкурентного тиску і склад основних гравців релевантного ринку підприємства, структура власності, тривалість знаходження нинішнього керівника на своїй посаді виступають в ролі додаткових модераторів у визначенні специфіки орієнтованого на нововведення розвитку. Загальна структура моделі орієнтованого на нововведення розвитку підприємств у зв'язку з конкурентоспроможністю представлена на рис.4

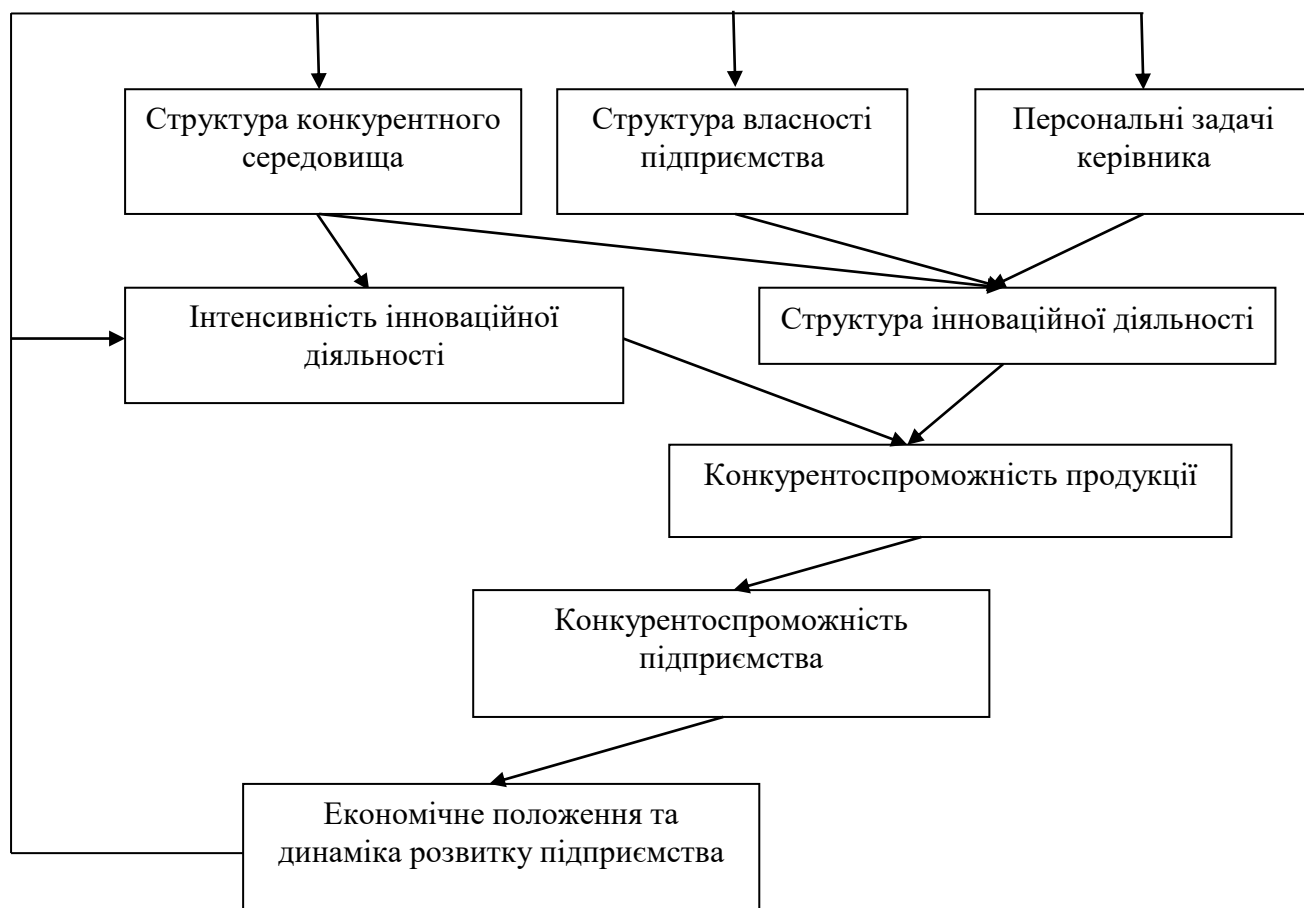


Рис 4. Концептуальна модель взаємозв'язків орієнтованого на нововведення розвитку і конкурентоспроможності підприємств

Який реальний сенс і можлива користь від складеної нами моделі? На нашу думку, вона має особливу цінність не стільки для визначення особливостей діяльності кожного окремого підприємства (на цьому рівні виділені зв'язки абсолютно очевидні), скільки для розробки і прогнозування наслідків заходів державної промислової політики, особливо на рівні галузей.

Дійсно, на рівні галузі конкурентоспроможність підприємств на 20-50% визначається рівнем конкурентоспроможності окремих параметрів продукції. У свою чергу, кожен з параметрів конкурентоспроможності продукції є наслідком не лише зовнішніх «об'єктивних чинників», але і пройденою підприємством і галуззю в цілому специфічною «інноваційною траєкторією»,

унікальним поєднанням радикальних і інкрементальних нововведень. Самі ж «інноваційні траєкторії» залежать як від наявності ресурсів на проведення тих або інших нововведень (і тут ми можемо говорити про специфічні форми і рівень державної підтримки тих або інших інноваційних заходів в різних галузях), так і від структури конкурентного оточення фірми. Ми бачили, що наявність у складі конкурентів фірми виробників з розвинених країн є дуже своєрідною, але досить потужним стимулом прискореного освоєння як технологічних нововведень і систем контролю якості, так і організаційних і кадрових нововведень [292]. Ми також бачили, що «навчання у конкурентів» є одним з найважливіших джерел орієнтованого на нововведення розвитку. Таким чином, «заходи з захисту вітчизняного виробника» набувають абсолютно інший сенс і характер.

За короткостроковими горизонтом подібних заходів, спрямованих на фіксацію економічного стану підприємств і галузей, слід бачити стратегічний, довготривалий горизонт — підтримка необхідного конкурентного тиску, що примушує підприємства прибігати до активних нововведень і що підвищує їх конкурентоспроможність в довгостроковому плані. Представлена нами схема аналізу може бути використана для створення системи галузевих моделей відтворення і підтримки найбільш ефективного з точки зору зростання конкурентоспроможності орієнтованої на нововведення поведінки підприємств.

Мета створення економічної моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства полягає у визначенні позиції підприємства на цьому ринку збуту відносно підприємств-конкурентів. Розроблена економічна модель дозволяє зробити висновки про необхідність підвищення окремих складових конкурентоспроможності підприємства з метою поліпшення його положення в конкурентному середовищі [287].

У основі моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства лежить комплексний підхід до проведення конкурентного аналізу,

обумовлений необхідністю обов'язкового обліку діяльності основних конкурентів, виявленні їх сильних і слабких сторін, які роблять вплив на розробку, виробництво і збут продукції, що випускається, а також існуючих і потенційних можливостей підприємства у сфері конкуренції для визначення перспективи розвитку і обґрунтування шляхів поліпшення конкурентних переваг підприємства.

Пропонована модель вирішує наступні завдання:

надає можливість оцінити рівень конкурентоспроможності продукції, розрахувавши показник «індекс конкурентоспроможності продукції» за розробленими параметрами на основі аналізу результатів, отриманих шляхом соціологічного опитування цільової аудиторії певного сегменту ринку;

виявити параметри умовного виробу, який є еталоном для цієї підгрупи на відповідному сегменті ринку;

оцінити конкурентні можливості підприємства на основі показника «індексу конкурентних можливостей підприємства», який у свою чергу розраховується на основі індексів за видами конкурентних можливостей : економічних, фінансових, науково-технічних і фондових можливостей;

виявити існуючі і потенційні можливості підприємств-конкурентів, а також їх переваги і недоліки в порівнянні з досліджуваним підприємством на основі розробленого індексу конкурентних можливостей підприємства;

визначити конкурентоспроможність підприємства на основі комплексного показника конкурентоспроможності порівняно з підприємствами-конкурентами;

визначити підприємства, що мають близький за значенням рівень конкурентоспроможності і, як наслідок, є основними конкурентами на цьому ринку збуту;

розрахувати рейтинг конкурентоспроможності аналізованого підприємства відносно інших підприємств, що беруть участь в дослідженні;

визначити категорію конкурентоспроможності даного підприємства і

його конкурентів на цьому ринку збуту.

Для вирішення поставлених завдань поетапно виконуються наступні розрахунки:

1. На основі індексного методу, здійснюється оцінка рівня конкурентоспроможності продукції на певному сегменті ринку на основі результатів оцінки визначених технологічно різнорідних видів продукції. Тут використовуються результати соціологічного опитування цільової аудиторії певного сегменту ринку, а також результати експертного опитування (менеджменту підприємства) з метою визначення номенклатури показників і ряду вагових коефіцієнтів для визначення рівня конкурентоспроможності продукції.

2. Оцінка конкурентних можливостей підприємства здійснюється на основі розробленого показника «індексу конкурентних можливостей підприємства», який розраховується шляхом заздалегідь знайдених індексів економічних, фінансових, науково-технічних і фондових можливостей, використовуючи метод бальної експертної оцінки.

3. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на основі комплексного показника, розрахованого по двох групах приватних показників : конкурентоспроможності продукції і конкурентним можливостям підприємства.

4. Визначається рейтинг і категорію конкурентоспроможності підприємства.

Джерелами початкової інформації для проведення дослідження можуть служити дані фінансової звітності підприємства, друкарські джерела, включаючи періодичні видання, статистичні збірки, довідкова і спеціальна література, Інтернет, яким користуються більшість підприємств, бажаючих опублікувати інформацію про свою діяльність з метою залучення потенційних покупців, постачальників і інвесторів, маркетингові дослідження, що проводяться, і соціологічні опитування, здійснювані

підприємством або по його замовленню спеціалізованими фірмами.

Економічне моделювання оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства складається з наступних етапів [297]:

I етап. Оцінка рівня конкурентоспроможності продукції., до якого входить проведення оцінки рівня конкурентоспроможності продукції, що пропонується індексним методом (усунувши виявлені недоліки його) на підставі даних, отриманих при проведенні соціологічного опитування споживачів. Розрахунки одиничних, інтегральних і узагальнювальних індексів, що являється визначення системи показників конкурентоспроможності і товару, вибраного при аналізі за базу для порівняння.

Для визначення підгруп, на які можна було б розбити асортиментну групу, на думку споживачів, використовується дослідження за допомогою методу телефонного інтерв'ю тривалістю 5-10 хвилин.

Для визначення системи показників конкурентоспроможності продукції використовується метод соціологічного опитування цільової аудиторії певного сегменту ринку у рамках вікової групи споживачів, що цікавить. Залежно від джерела отримання інформації пропонується соціологічний і експертний методи визначення значень показників. На основі отриманих відповідей розробляється система показників, використовуваних для оцінки конкурентоспроможності кожної підгрупи виробів, а також визначаються необхідні коефіцієнти ваговитості - $B(1)$.

Слід зазначити, що для багатьох показників існує декілька значень, що мають свої коефіцієнти ваговитості усередині них. Тому при аналізі розроблених показників пропонується, приймати їх величину рівною значенню ваговитості відповідної характеристики виробу як товару на цьому ринку.

Обробивши отримані відповіді, визначуваний умовний еталон для кожної підгрупи, який використовується як база для порівняння виробів, що

належать до однієї підгрупи. Показник Ц для умовно еталонного виробу пропонується визначати як мінімальний серед виробів цієї підгрупи, оскільки споживачі зацікавлені в придбанні виробу, що має максимальні якісні характеристики і мінімальну ціну.

У разі, якщо результати співпадають, то можна зробити обґрунтоване укладення про достовірність отриманих даних. За наявності розбіжностей, отриманих шляхом порівняння відповідей споживачів і експертів, необхідно провести їх детальний аналіз [303, 189].

Таким чином, система цілеполягання на підприємствах знаходить безпосереднє відображення в реально здійснюваних діях, націлених на генерування результатів НДР, внаслідок чого міра економічного детермінізму науково-технічного розвитку проявляється як тенденція науково-технічного розвитку підприємств.

Проте для підприємств характерна ситуація, при якій в умовах нестабільного зовнішнього середовища не хватає одного-двох зв'язаних технологічних нововведень, що однозначно ведуть до успіху.

Таким чином, ми бачимо, що радикальні процесні нововведення виявилися в цілому ефективніші інкрементальних.

Проведений нами для встановлення статистично значимих зв'язків аналіз збільшення наукомісткого виробництва з конкурентними перевагами підприємств дозволив виявити загальну частку варіації в оцінці окремих проявів конкурентних переваг, обумовлених як застосуванням усіх можливих продуктивних і процесних нововведень, так і наявністю статистично значимих зв'язків між окремими науковими і технологічними удосконаленнями виробництва і параметрами конкурентоспроможності і обґрунтувати виявлені залежності [307].

3.2. Державне регулювання визначення інтегрального показника економічного розвитку підприємства

Існують різні методи і підходи діагностування і визначення інтегрального показника економічного розвитку підприємства, що характеризує дію різнорідних загроз на стан підприємства.

Необхідно пояснити і в якійсь мірі застерегти від прагнення строго і повністю формалізувати багатопараметричну оцінку такого поняття як економічний розвиток. В міжнародному середовищі в державному регулюванні розвитком економіки, як і в деяких інших сферах людської діяльності, де сильні стохастика подій і турбулентність середовища, важливі тенденції розвитку, інтуїція і досвід експерта або менеджера. Тому прагнення оцінити стан такої складної техніко-економічної системи, яким являється сучасне підприємство, що функціонує в умовах взаємодії безлічі внутрішніх і зовнішніх чинників, що роблять часом непередбачуваний вплив на процес розробки, виробництва і реалізації продукції, тільки виходячи з формалізованих розрахунків показників (а якщо в процесі формалізації з якоїсь причини, наприклад, математичної, неможливо врахувати деякі істотні, іноді приховані, нерегулярні моменти і тому значення показників недостатньо достовірні) може привести до результатів, абсолютно неадекватних реальному стану підприємства і перспективам його розвитку.

Саме тому критерії комплексної оцінки різних станів підприємства не мають строгої кількісної визначеності, допускаючи, разом з останніми, і якісні характеристики. Розглянемо європейську систему розвитку організаційно-економічного механізму конкурентоспроможності підприємства.

Державне регулювання підприємством проходить в конкурентних умовах, визначуваних в основному чотирма чинниками : ресурсами,

зовнішньою конкуренцією, попитом, міжгалузевими зв'язками. Основним виробничим ресурсом підприємства, від якого безпосередньо залежить нарощування його конкурентних переваг, є його науково-технічний потенціал [33, с.201].

Виходячи з того, що конкуренція є процес змагання, то відповідно здатність успішно лідирувати в цьому змаганні і вигравати в ньому, можна називати конкурентоспроможністю. Це поняття не лише відбиває вимоги ринку, а ще й реалізується в активних діях підприємств із завоювання ринкових позиції, їх утримання, зміцнення і розширення.

Науково-технічний потенціал безпосередньо пов'язаний з якістю конкурентоспроможності підприємства і реалізується в конкурентній перевазі. На цій основі виникає взаємозв'язок науково-технічного потенціалу підприємства і його конкурентних переваг, яка реалізується в тій або іншій якості його конкурентної стійкості, та відбиває здатність підприємства до ефективної реалізації свого науково-технічного потенціалу, тобто до ефективного використання людських, матеріальних, інформаційних і методичних ресурсів в цілях швидкої адаптації до невизначеного зовнішнього середовища, досягнення високих фінансових результатів і тому подібне.

На цій підставі стає можливою розробка різноманітних методик адекватної оцінки науково-технічного потенціалу сучасного підприємства, його зв'язки з чинниками конкурентних переваг, диференційованими за такими ознаками, як сфера застосування, кількість елементів, що враховуються в методиці, науково-технічного потенціалу, а також за складом використовуваних прийомів розрахунку і зіставлення, за способом відображення результатів розрахунку [39].

Прискорення науково-технічного розвитку промислових підприємств і розширення внаслідок цього їх конкурентних переваг реалізується в макроекономічному ефекті імпортозаміщення промислової продукції

вітчизняним виробництвом. Для перевірки цього положення була використана модель вибору між імпортними і вітчизняними товарами, витрати на які входять в загальне бюджетне обмеження.

Якщо відбувається зміна відносних цін, то сумарний ефект від цієї зміни (різниця між початковим і кінцевим споживанням вітчизняних і імпортних товарів) може бути розкладений на ефект заміщення (зміна при постійній отримуваній корисності і відносних цінах, що міняються) і ефект доходу (зміна споживання внаслідок зміни доходу при постійних відносних цінах).

Максимальне використання ринкового потенціалу промислового підприємства дозволить мультиплікувати економічний ефект організаційно-економічного механізму державного регулювання по усьому технологічному ланцюжку, пов'язаному між собою підприємств і галузей промисловості. Реалізація цього сценарію можлива лише за умови формування цілісного організаційно-економічного механізму державного регулювання підвищення ефективності використання ринкового потенціалу і мотивування підприємств на збільшення його масштабів до меж економічних можливостей [45].

Грунтуючись на уявленні про підприємство як про систему функціональних елементів його ринкового потенціалу, можна оцінити його діяльність і дати повноцінну характеристику його сильних і слабких сторін. Для цього розроблена економічна модель оцінки можливості реалізації ринкового потенціалу підприємства, націлена на проведення кількісних розрахунків і обґрунтування висновків про необхідність підвищення таких складових ринкового потенціалу, як економічні, фінансові, науково-технічні і фондові можливості. Методика розрахунку цих показників припускає здійснення наступних розрахунків :

(1) розрахунок індексу економічних можливостей підприємства здійснюється на основі методу бальної експертної оцінки за методикою вибору і розрахунку показників підприємства по наступних групах.

А. Загальні показники господарської діяльності підприємства і її ефективності включають [56]:

- рівень ефективності диверсифікації виробництва, співвіднесений з обсягом виробництва (демонструє економічне зростання (падіння));
- показник рентабельність обороту товарного виробництва (відбиває ефективність виробничої діяльності підприємства);
 - показник загальної рентабельності (майна) (відбиває ефективність усієї фінансово-господарської діяльності підприємства);
- коефіцієнт використання виробничих потужностей (темпи зростання цього показника характеризує розширення виробничої діяльності підприємства);
- витрати на маркетинг і збут в загальній собівартості реалізованої продукції (показує, як можна розрахувати долю витрат підприємства на просування продукції на ринок).

Б. Показники основного капіталу, оборотного капіталу і ефективності їх використання :

- стан виробничих потужностей підприємства (їх зростання, оновлення, знос і виробничу віддачу);
- стан матеріальної бази виробництва основної продукції.

Найбільш важливим в цьому розділі є співвідношення, при якому темпи зростання реалізованої продукції перевищують темпи росту оборотного капіталу підприємства, що свідчить про раціональний вибір товарної політики, проведення заходів після економії матеріальних ресурсів і зрештою відносного скорочення витрат звернення підприємства.

В. Показники трудових ресурсів і ефективності їх використання характеризують стан творчого і кваліфікаційного складу кадрів і їх здатності реалізувати ефективну роботу підприємства відповідно до розроблених планів. Ключовим співвідношенням, що визначає ефективне використання трудових ресурсів на підприємстві, є значне перевищення темпів зростання

вироблення на одного працюючого над ростом середньої заробітної плати за відповідний період часу [60].

Конкурентоспроможність продукції є однією з основ конкурентоспроможності підприємства. Чим вище конкурентоспроможність продукції, тим вище конкурентоспроможність підприємства, тим міцніше його положення на ринку. Проте конкурентоспроможність продукції - величина непостійна, вона може досить часто мінятися навіть в невеликий проміжок часу. В даному випадку розрахунок конкурентоспроможності продукції заснований на перевагах споживачів, виявлених в певний момент часу. Якщо підприємства скористаються запропонованим опитуванням менеджменту для визначення конкурентоспроможності продукції - кінцеві результати також залежатимуть від міри компетентності менеджменту підприємства. Сукупність цих методів опитування дозволить підвищити достовірність отриманих даних. Позиція ж підприємства в конкурентній боротьбі - поняття ширше і стабільніше відносно поняття конкурентоспроможності продукції. Воно відноситься до тривалішого проміжку часу і визначається не лише конкурентоспроможністю продукції, що випускається, в даний момент, але і здатністю підприємства винаходити, впроваджувати, робити і реалізовувати продукцію в майбутньому. Для цього у підприємства мають бути високі конкурентні можливості відносно підприємств-конкурентів [83].

II етап. Оцінка конкурентних можливостей підприємства. Враховуючи те, що створення і реалізація продукції, що має високий рівень конкурентоспроможності можлива за умови забезпеченості підприємства усіма видами ресурсів і умінні їх ефективно використати, оцінка конкурентних можливостей підприємства (КВП) набуває великого значення. Дослідження КВП є комплексною порівняльною оцінкою усіх видів конкурентних можливостей відносно підприємств-конкурентів. Результатом аналізу є визначення КВП, а також найближчих конкурентів аналізованого

підприємства відносно конкурентних можливостей.

Підприємство, яке покращує свої фінансові і фондові показники представляє інтерес для потенційних інвесторів, які готові вкласти свої кошти в розширення і розвиток цього підприємства.

Оцінка конкурентних можливостей підприємств в різних економічних умовах матиме свої специфічні особливості, які повинні знайти відображення у формуванні показників, умов і критеріїв віднесення підприємства до певного рівня конкурентних можливостей. Крім того, використання єдиного методологічного підходу до аналізу використовуваних видів конкурентних можливостей : економічних, фінансових, науково-технічних НТВ, фондових припускає використання і єдиних рівнів конкурентних можливостей (високого, нормального, низького, неконкурентного).

Визначення КВП здійснюється на основі заздалегідь оцінених показників, розбитих на чотири групи за видами конкурентних можливостей

- 1) показники економічного характеру;
- 2) показники фінансового характеру;
- 3) показники науково-технічної діяльності підприємства;
- 4) показники фондового характеру.

Для відбору і обліку різної значущості показників використовується математико-статистичний метод бальної експертної оцінки. Для встановлення узгодженості думок експертів розраховується коефіцієнт конкордації . Відповідно до запропонованих нами рекомендацій в опитуванні взяли участь 10 експертів, п'ять з яких представники вищої управлінської ланки декількох підприємств, інші - фахівці в області економіки [102, с.89].

У загальному випадку дана методика повинна мати наступні основні етапи:

На I етапі вирішується принципове завдання формування рівнів економічних, фінансових, науково-технічних і фондових можливостей підприємств і правил (умов) віднесення до них досліджуваних об'єктів. У

роботі пропонується використати єдиний підхід до оцінки усіх видів можливостей підприємства.

Аналіз сучасної теорії і практики з проблеми оцінки фінансово-господарській діяльності підприємства в цілому, на жаль, не дозволяє виробити єдиного переліку необхідних критеріїв і умов для визначення рівня можливостей підприємства. Це пов'язано, в першу чергу, із станом економіки країни і промисловості в цілому. Нами був розроблений і запропонований принцип віднесення підприємств на основі даних показників до різних рівнів, описаних вище. Віднесення показників до певного рівня і привласнення певної бальної оцінки здійснюється на основі:

- 1) визначення, залежно від економічного сенсу, кращого (U_1 (max, min)) і гіршого (U_x (max, min)) значення показника;
- 2) знаходження кроку рівня $AU = (U_{max} - U_{min}) / 3$;
- 3) розробки бальної шкали.

На II етапі проводиться відбір показників, що визначають економічні, фінансові, науково-технічні і фондові можливості підприємства, який повинен здійснюватися на базі конкретного об'єкту дослідження і зважати на специфіку його виробничо-господарської діяльності. Показники, що визначають кожен вид конкурентних можливостей підприємства можуть формуватися по різних принципах :

максимальній кількості впливаючих показників з точки зору вибраного критерію;

оптимальній кількості впливаючих показників з точки зору вибраного критерію;

мінімальній кількості впливаючих показників з точки зору вибраного критерію.

Пропонується визначити оптимальну кількість впливаючих показників.

Показники, використовувані для оцінки можливостей підприємства повинні відповідати наступним вимогам :

значущість - повинні давати повнішу і істотнішу інформацію про стан різних сфер діяльності підприємства; об'єктивність; тимчасова порівнянність; відсутність дублювання.

На III етапі відбувається підбір необхідної фінансово-економічної інформації, яка відповідала б реальним значенням відібраних на попередньому етапі показників.

На IV етапі здійснюються: - необхідні розрахунки за визначенням індексів економічної, фінансової та фондової підтримки, на підставі підготовлених даних на III етапі, відібраних показників на II етапі і методичних умов і критеріїв, розроблених на I етапі.

На V етапі здійснюється розрахунок індексу конкурентних можливостей підприємства і аналіз отриманих результатів по видах КВП [123].

Проводити оцінку рівня конкурентних можливостей підприємства пропонується в п'ять операцій:

1 операція. Розрахунок індексу економічних можливостей підприємства (ІЕМ) здійснюється з використанням комплексної оцінки ЕМ на основі методу бальної експертної оцінки за наступною методикою: 1) вибір і розрахунок показників підприємства по кожній групі.

Для оцінки економічних можливостей використовуються показники економічного характеру (ЕХ), розділені на три групи :

1.1. Загальні показники господарської діяльності підприємства і її ефективності.

1.2. Показники основного капіталу, оборотного капіталу і ефективності їх використання

1.3. Показники трудових ресурсів і ефективності їх використання

Таким чином нами була проаналізована та запропонована європейська методика визначення інноваційного розвитку підприємства. Однак, як показав зроблений аналіз найбільш серйозними вузькими місцями

європейського інноваційного розвитку, що вимагають втручання національних і регіональних органів влади для підприємств, експерти ЄС визнають сьогодні:

- недостатню привабливість регіону для здійснення науково-дослідницької і орієнтованої на нововведення діяльності міжнародними компаніями;
- порівняно низьку прогресивність галузевої структури економіки;
- наявність істотних резервів європейської інноваційної системи в області освоєння нововведень.

Для усунення цих недоліків використовують комплекс інструментів економічної політики, серед яких особлива увага приділяється заходам з формування сприятливих загальних макроекономічних умов, а також адекватної політики в області конкурентоспроможності, норм і стандартів, підтримки підприємництва, охорони прав інтелектуальної власності, державне регулювання ринку праці, підтримки державного сектора НДР[142].

Нині конкурентна політика в орієнтованій на нововведення сфері ЄС виражається, передусім, в здійсненні прямої підтримки науково-дослідних робіт за наступними трьома напрямками: фундаментальні дослідження, промислові дослідження і доконкурентні прикладні розробки.

Як показують приведені вище матеріали, гострота усіх вказаних вище проблем прямо залежить від рівня інституціонального розвитку економіки. У розвинених країнах правова система, неформальна ділова практика і культура правозастосування дозволяють забезпечити достатню для банків і ринків капіталу "прозорість" діяльності компаній реального сектора, дотримання контрактних зобов'язань і чесність позичальників. В результаті витрачання асиметрії інформації, верифікації і контролю менеджменту тут мінімальні, а вартість ринкового фінансування наближається до вартості інвестування з власних засобів. У інших же економіках такі інституціональні

умови не сформувалися, що обумовлює не лише надзвичайну дорожнечу, але у ряді випадків навіть неможливість ринкового фінансування для фірм реального сектора.

Як було доведено вище, причинами господарської нестійкості в Україні слід визнати коливання капітальних вкладень : в запаси для коротких циклів і в основний капітал для триваліших. Це особливо важливо в умовах підвищення ролі фінансових чинників, взаємовідносин фінансової системи і реального сектора в стабілізації соціально економічного розвитку країни.

Проте закріплення за фінансовою системою ключової ролі в національній господарській системі ми зв'язуємо з державою зважаючи на особливу якість як системотворний сектор в умовах низького рівня ВВП на душу населення. В результаті державні фінанси зумовлюють і природу діяльності банків і ринків капіталу, оскільки в процесі інвестування вони обмінюють власні грошові кошти на обіцянку повернути їх в майбутньому на певних умовах. При цьому фінансові установи стикаються не лише з проблемою оцінки ефективності майбутнього проекту (що стоїть і перед фірмою реального сектора) але і з цілим рядом додаткових проблем. Це, в першу чергу, асиметрія інформації, оскільки обсяг знань компанії про пропонований проект завжди більше об'єму інформації, що надається банку або ринкам капіталу [145]. Причому навіть "найчесніші" фірми схильні переоцінювати ефективність майбутніх капіталовкладень.

Крім того, проблемою залишається пошук надійного механізму, що дозволяє оцінювати результати пропонованих капітальних вкладень. Сторонній інвестор повинен розуміти правильність запропонованої форми розрахунків, бути упевненим, що доходи від капіталовкладень використовуються відповідно до досягнутих домовленостей (пов'язані з цим витрати дістали назву "Витрат верифікації"). І, нарешті, банки і ринкові інвестори потребують оцінки сумлінності компанії, одержуючої фінансування, що включає аналіз діяльності менеджменту і наслідків

можливого конфлікту вимог у разі невдалого здійснення капіталовкладень (наприклад, банкрутства).

Неважко помітити, що гострота усіх вказаних вище проблем прямо залежить від рівня інституціонального розвитку економіки. У розвинених країнах правова система, неформальна ділова практика і культура правозастосування дозволяють забезпечити достатню для банків і ринків капіталу "прозорість" діяльності компаній реального сектора, дотримання контрактних зобов'язань і чесність позичальників. В результаті витрачання асиметрії інформації, верифікації і контролю менеджменту тут мінімальні, а вартість ринкового фінансування наближається до вартості інвестування з власних засобів [146]. У інших же економіках такі інституціональні умови не сформувалися, що обумовлює не лише надзвичайну дорожнечу, але у ряді випадків навіть неможливість ринкового фінансування для фірм реального сектора. Це підтверджується, наприклад, порівнянням країн за рівнем "прозорості" ведення бізнесу, який служить одним з основних критеріїв для інвесторів при ухваленні рішень на ринках, що розвиваються.

Держава виступає центральним господарюючим суб'єктом, здатним сформувати адекватне інституціональне середовище підприємницької діяльності, створити систему ефективних формальних правил і контролю за їх дотриманням. Проте при цьому не слід абстрагуватися від активної позиції підприємців, які у разі опортуністичної поведінки держави здатні сприймати його принципи і заміщати формальні правила поведінки неформальними, створити систему формальних правил і контролю за їх дотриманням. Вона пов'язана з тим, що тільки держава як центральний економічний агент формує інституціональне середовище, тобто формальні правила, стежить за їх адекватністю і, у разі власної опортуністичної поведінки, здатне мультиплікувати їх на підприємницькі структури, які і формують відповідні неформальні правила поведінки [254].

В зв'язку з цим запобігання самій можливості опортуністичної

поведінки держави як господарюючого суб'єкта пов'язано з впровадження системи показників прозорості і стабільності економіки як системи..

Непрозорість означає відсутність чіткою, точною, зрозумілою і широко прийнятою на практиці ведення господарської діяльності в просторі, де одночасно є присутнім бізнес, фінанси і держава. У світовій практиці стабілізувалася точки зору на те, що в умовах більш високої непрозорості на шляху економічного прогресу країни і її підприємницьких структур виникають серйозніші перешкоди.

Кількісна оцінка непрозорості за допомогою індексу непрозорості є новим показником, завдяки тому, що з його допомогою виявляються проблеми в п'яти різних областях, пов'язаних з фінансовою сферою і державою. Йдеться про корупцію, законодавство, державну макроекономічну і фінансову політику, стандарти і практику бухгалтерського обліку (у тому числі управління корпораціями і доступності інформації), а також про систему регулювання.

Цікаво, що підприємства виявляються набагато більш чутливими до посилення умов оподаткування, чим до їх пом'якшення. Така асиметрична реакція простежується за типами податків і усім параметрам господарської діяльності. Так, при 5-процентному зниженні податку на прибуток капіталовкладення зросли б на 5,8%, а у разі збільшення на ті ж 5% знизилися б на 13,7%. Випуск при 5 — процентному зниженні податку на додану вартість збільшився б на 5,7%, а при підвищенні — зменшився б на 6,5%. Скорочення внесків до позабюджетних фондів на 5% викликало б ріст зайнятості на 1,8%, а результатом 5-процентного збільшення стало б її скорочення на 2,7%.

З урахуванням цього можна виділити три групи підприємств : з симетричною реакцією — однаково чутливі як до зниження, так і до підвищення податків; з позитивною асиметрією — що сильніше реагують на пом'якшення, чим на посилення умов оподаткування; з негативною

асиметрією — ведучі себе протилежний образом [151].

За даними дослідження, домінуючою групою є підприємства з симетричною реакцією: таких по різних видах податків набирається 50-70%. У групу з негативною асиметрією входить 25-35%, тоді як група з позитивною асиметрією складає абсолютна Меншість — 10-15%. А ось по відношенню до зарплати ситуація виявляється іншою. В цьому випадку доля підприємств з позитивною асиметрією удвічі перевищує долю підприємств з негативною асиметрією — 30% і 15% відповідно. Це вказує на те, що спроба зниження заробітної плати, як правило, натрапляє на серйозніше за перешкоду. Навіть при різкому збільшенні податкового тягара основна маса підприємств не наважилася б піти на радикальне скорочення зарплат персоналу. А у разі його полегшення, навпаки, значна частина грошових коштів, що вивільнилися, була б спрямована на збільшення фонду заробітної плати.

Переважаюча негативна асиметрія в можливій реакції підприємств на зміну податкових ставок означає, що як би гостро не мала потреби держава в мобілізації додаткових грошових ресурсів, за існуючих умов ріст фіскального навантаження у край небезпечний, оскільки результатом цього стало б різке згорання економічної активності.

Треба обмовитися, що приведені оцінки враховують тільки прямий ефект від перегляду ставок певного виду податків і тому повинні розглядатися як мінімально можливі. Значення непрямих ефектів може бути анітрохи не меншим.

По-перше, послаблення фіскального навантаження дає імпульси до виведення частини економічної діяльності з тіні і позитивно відбивається на загальному рівні податків [286].

По-друге, необхідно взяти до уваги дію чинника фіскальної мультиплікації. Якщо під впливом податків, що знизилися, підприємство вирішує розширити виробництво, воно пред'являє додатковий попит на

продукцію постачальників, ті — на продукцію своїх постачальників і т. д. В результаті зростають податкові платежі не лише цього підприємства, але і багатьох інших, що утворюють з ним єдиний виробничий ланцюжок.

По-третє, не можна забувати і про складні перехресні реакції: так, інвестиційне пожвавлення, викликане зниженням податку на прибуток, стимулюватиме ріст виробництва і зайнятості, що приведе до збільшення надходжень по ПДВ і соціальному податку[288].

Отже, потенційна небезпека непрозорості пов'язана з можливістю корупції в державних органах влади як основи для хабарництва і фаворитизму, що в цілому негативно позначається на розвитку підприємництва в країні. Економічна політика у разі непрозорості є непослідовною, неоднозначною і непередбачуваною і тому подібне, що негативно позначається на формуванні фінансових ресурсів для інвестування в підприємницький сектор.

Досягнення нормативної непрозорості дозволить державі регулювати підприємницьку діяльність не стільки за допомогою адміністративних важелів для прискорення розвитку підприємницької діяльності, скільки шляхом створення умов для дії механізму самоорганізації підприємницьких структур.

Описані вище обмеження фінансування на ринках, що розвиваються, призводять до серйозної модифікації характеру економічної динаміки. Зміни об'ємів капітальних вкладень тут починають визначати не банки і ринки капіталу, а грошові потоки компаній, нестабільність яких спочатку украй висока із-за неспівпадіння амплітуди коливань доходів і витрат в реальному секторі.

Розглянемо як приклад ситуацію з падінням попиту. Скорочення витрат відбувається з деяким запізнюванням відносно зниження об'ємів реалізації продукції, що пов'язано з існуванням значної групи умовно постійних витрат, яких належить, наприклад, фонд оплати праці. Внаслідок

різної динаміки витрат і виручки утворюється розрив між поточними внутрішніми фінансовими можливостями і витратами фірми, що виражається в перевищенні коливань її чистих грошових потоків над темпами зміни випуску [290].

Найбільш природною реакцією підприємств на скорочення внутрішніх джерел фінансування в умовах негативної кон'юнктури стає "стискування" інвестиційної діяльності. У відсутність можливості ринкового фінансування першими зазвичай зменшуються вкладення в запаси, оскільки це в мінімальному ступені позначається на ефективності поточного виробництва. Статистичні розрахунки підтверджують цей вивід, свідчивши про україн високу тісноту зв'язку капіталовкладень в запаси і грошових потоків компаній. Проте у міру поглиблення економічного циклу скорочення вкладень в оборотний капітал виявляється недостатньо, щоб компенсувати падіння доходів компаній. В результаті фірми починають знижувати капітальні витрати.

Саме це і відбувається зараз в Україні. Упродовж практично усього 2020 року опитування Центру економічної кон'юнктури фіксували зменшення запасів готової продукції у відповідь на "стискування" зовнішнього і внутрішнього попиту на тлі позитивної динаміки капітальних вкладень. Проте до кінця 2020 р. стабілізаційні можливості скорочення оборотного капіталу були вичерпані і незважаючи на ріст виробництва в цілому ряду галузей капіталовкладення в основний капітал також стали знижуватися. Як наслідок починаючи з грудня 2020 р. в машинобудуванні і металообробці - галузі, орієнтованій головним чином на інвестиційний попит, спостерігалася значна негативна динаміка.

В той же час говорити про повну відсутність позитивного впливу фінансової системи на господарську динаміку на ринках, що розвиваються, було б неправильним. У реальному секторі цих країн існує невелика група підприємств, що мають відносно стабільний доступ до грошових ресурсів

банків і ринків капіталу. Головна відмінна характеристика таких компаній - знижені з точки зору фінансових установ витрачання асиметрії інформації, верифікації і контролю менеджменту. Подібний ефект досягається декількома способами [134].

Першими з них є перехресні стосунки власності між суб'єктами фінансового і реального секторів, завдяки яким інвестори, як правило, дістають можливість не лише доступу до закритої інформації, але і контролю реалізації проектів через участь в органах управління.

Організаційно-економічний механізм державного регулювання прийняття банками і ринками капіталу рішень про кредитування в умовах нерозвинених інститутів базується на величині поточних капітальних вкладень компаній реального сектора. При цьому логіка фінансових установ така: чим більше позичальник здатний інвестувати у власний проект, тим менше його інтереси відрізнятимуться від інтересів тих, хто дає йому кредит. Тобто збільшення об'ємів інвестування з власних джерел знижує ризики ринкового фінансування [143, с.98].

І, нарешті, організаційно-економічний механізм виділення кредитів банками і ринками капіталу виходить з достатності забезпечення, що знаходиться у розпорядженні компаній нефінансового сектора. В цьому випадку ринкові інвестори взагалі можуть не враховувати чисту приведену вартість проектів, під які надаються гроші, оскільки вони свідомо захищені від яких-небудь ризиків. Не випадково тому, наприклад, в Україні забезпечення виданих кредитів у двадцяти найбільших банків складає нині в середньому 199,5%, досягаючи у ряді випадків 600%.

В результаті основний об'єм фінансування на ринках, що розвиваються, доводиться на фірми, що мають тісні зв'язки з фінансовими установами, а також що мають найбільші доходи і забезпечення. Звичайно це найбільші компанії своїх економік.

Наслідком диференціації підприємств, що виникає усередині реального

сектора, по доступу до ринкового фінансування виступає поява потенційної можливості кардинальної модифікації загального характеру циклу на ринках, що розвиваються. Дійсно, за певних умов перерозподіл грошових потоків, здійснюваний банками і ринками капіталу на користь великих фірм, може робити стабілізуючий ефект на динаміку національного господарства в цілому. Для цього потрібне виконання двох умов [147, с. 94].

По-перше, доля великих компаній у виробництві і капіталовкладеннях реального сектора повинна значно перевищувати долю інших підприємств. В цьому випадку стабілізація випуску за рахунок перетікання грошових коштів на користь великого бізнесу нівелюватиме макроекономічний ефект нестійкості інших економічних агентів, схильних інституціональним і відповідно до фінансових обмежень. На ринках, що розвиваються, ця умова, як правило, виконується.

По-друге, грошових ресурсів фінансової системи повинно бути досить, щоб робити значимий вплив на господарську динаміку великого бізнесу. Потрібно відмітити, що на ринках, що розвиваються, ця умова не дотримується. Масштаби бізнесу лідерів національної економіки в цих країнах значно перевищують можливості місцевих фінансових установ. В Україні, де до 80% кредитування спрямовується в експортний сектор, основні інвестиційні проекти найбільших компаній здійснюються або з власних засобів, або із залученням іноземних джерел фінансування.

Іншими словами, приватні фінансові установи на ринках, що розвиваються, занадто малі, щоб нівелювати нестійкість грошових потоків великих національних підприємств, тим більше що основна частина доходів останніх зазвичай украй нестабільна, оскільки формується за рахунок експорту обмеженого числа товарів. Остання обставина робить несприятливий вплив на темпи економічного розвитку, тому великий бізнес виробив самостійні шляхи компенсації неефективності національної фінансової системи, що дозволили створити систему згладжування коливань

господарської активності за рахунок розширення впливу лідерів експортного сектора на іншу економіку.

3.3. Стратегічні напрями удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства

По рівню зрілості український бізнес відстає від іноземних компаній. Це частково обумовлено обмеженою кількістю і відносно слабкою розвиненістю галузевих кластерів. Крім того, негативно впливає висока доля вироблюваної продукції з низькою доданою вартістю.

Оскільки методологія припускає, що рівень розвитку компаній і інноваційні чинники значиміші в країнах, виробництво яких знаходиться ближче до кінцевих ланок ланцюжка створення вартості, для країн на «середніх» стадіях розвитку, до яких відноситься Україна, ці чинники мають менше значення. Але цим аспектом конкурентоспроможності не слід нехтувати як мінімум з трьох причин.

По-перше, в країні є інноваційні галузі промисловості яким для подальшого розвитку потрібний конкурентоздатніший бізнес.

По-друге, кластери впливають на економічний розвиток, який, у свою чергу, дає поштовх подальшому формуванню кластерів, що сприяє зростання.

По-третє, оскільки конкурентоспроможність бізнесу буде важливою умовою подальшого розвитку, вжиті заздалегідь заходи допоможуть підготуватися до прогресивніших етапів.

Українські компанії відрізняє низький рівень управлінських компетенцій, вони рідко застосовують передові методи маркетингу і зазвичай не забезпечують міжнародну дистрибуцію. Не випадково, за оцінкою керівників компаній, Україна займає 92-е місце за індикатором, який

відбиває якість освіти у сфері менеджменту. Інша причина - в тенденції покладатися у бізнесі більше на друзів і родичів, чим на професіоналізм кандидатів при призначенні на керівні посади. Ці чинники разом з небажанням делегувати повноваження (103-є місце) можуть означати, що в компаніях відсутні або не використовуються необхідні компетенції і сучасні методи управління. Навіть рівень виробничих процесів і технологій доки низький.

В зв'язку з цим доцільно підвищувати конкурентоспроможність, орієнтуючись на «капіталізацію» і розвиток трьох ключових переваг, а також рішення проблем по п'яти основних напрямках[230].

Таким чином, Україна потребує орієнтованої на конкурентоспроможність структурної політики держави. Нові українські міжнародні компанії в секторах виробництва програмного забезпечення і телекомунікацій, що конкурують на глобальних ринках, забезпечують менше 1% загальної зайнятості в економіці. Пріоритети нової галузевої політики повинні включати, зокрема, підтримку НДР, стимулювання інвестицій в розвиток людських ресурсів і зниження зовнішньоторговельних бар'єрів.

Компанії, що конкурують на внутрішньому ринку, формують 44% зайнятості в національній економіці. Цей сегмент складають такі галузі, як виробництво споживчих товарів, роздрібна торгівля і індустрія розваг. Для стимулювання конкурентоспроможності цих секторів пріоритетними повинні стати вдосконалення системи стандартів і технічного регулювання, полегшення доступу до інфраструктури і активна антимонопольна політика. У промисловості можна реалізувати такі заходи, як впровадження найбільш строгих і сучасних міжнародних стандартів і перегляд національного галузевого регулювання відмінити застарілі стандарти, приписи і зайві вимоги сертифікації, а також забезпечити велику сумісність національних стандартів із стандартами основних торгових партнерів.

Галузі машинобудування, орієнтовані на оборонно-промисловий

комплекс, забезпечують близько 5% загальної зайнятості. На стан сектора сильно впливає держзамовлення. Останні політичні заходи з поживлення цих галузей шляхом об'єднання розрізнених активів під крилом зонтичних компаній привели до створення неповоротких холдингів. Тому найбільш насущні пріоритети з поліпшення ситуації - формування корпоративних стратегій таких холдингів і реструктуризація бізнес-одиниць з метою збільшити їх конкурентоспроможність і використати синергію між ними. Ще один пріоритет - підвищення ефективності держзакупівель в цих галузях, включаючи держзамовлення на НДР.

Олігархічні ресурсні фінансово-промислові групи (ФПГ) в нафтогазовій галузі і металургії формують істотну долю доданої вартості і прибутку, але їх доля в зайнятості не більше 4%, навіть з урахуванням усіх пов'язаних бізнесів. Ці ФПГ мають достатніми ресурсами, щоб успішно конкурувати на світових ринках, проте їх конкурентоспроможність теж потрібно стимулювати. Відповідні заходи включають створення стимулів для диверсифікації і глобалізації бізнесу, а також проведення ефективної антимонопольної політики.

У галузях, пов'язаних із створенням і обслуговуванням фізичної інфраструктури, держава грає роль не лише регулятора, але і основного замовника. На цей сегмент доводиться близько 21 % зайнятості. Політичні заходи з його «порятунку» мають бути спрямовані на забезпечення адекватного фінансування необхідних довгострокових інвестицій, створення сучасних механізмів держзакупівель з урахуванням цінності і якості продукції, послідовну реалізацію справедливого і ефективного територіального планування, а також створення спеціального напрямку державного регулювання, орієнтованого на результат і зростання ефективності. Тарифне регулювання повинне винагороджувати учасників ринку за підвищення продуктивності і стимулювати впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Таким чином, стратегічне управління з точки зору досліджуваних аспектів розширення конкурентних переваг на базі науково-технічного розвитку промислових підприємств - це використання виявлених закономірностей формування і мультиплікації нових міжгалузевих технологічних кластерів при здійсненні суб'єктивних дій з вибору оптимальної логістичної кривої руху технологій і при реалізації стадій цього повного життєвого циклу в цілях задоволення перспективних економічних інтересів. Сенс стратегії орієнтації на розвитку конкурентних переваг полягає у своєчасній концентрації зусиль на створенні і використанні досягнень науки і забезпеченні ресурсами динаміки наукомістких і високих технологій в інтересах стратегічних цілей, створення умов для довгострокової ефективності діяльності.

Специфіка протиріч економічних інтересів у сфері науково-технічного розвитку полягає в просторово-часовому розриві між витратами і результатами. Це об'єктивно породжує разнонаправленість економічних інтересів учасників процесу розвитку. Тому автономне управління науково-технологічним розвитком не може дати очікуваних результатів. Державне регулювання науково-технічним розвитком промислових підприємств може бути успішним лише як складова частина усього господарського механізму. При цьому рівень централізації рішень, що приймаються, повинен забезпечувати єдність технологічної політики, не підриваючи одночасно самостійності і відповідальності основної економічної ланки - промислового підприємства [257].

Результати прогнозування динаміки українського ВВП були згруповані в три середньострокові сценарії, які отримали наступні умовні найменування.

«Інерційний» (варіант 1), який припускає продовження існуючої ліберальної економічної політики.

«Оптимістичний» (варіант 2), в якому розраховані максимальні темпи зростання ВВП з урахуванням активного державного ринкового регулювання

і ресурсних обмежень.

«Реалістичний» (варіант 3), який передбачає, що консолідації політичного керівництва країни, основних груп населення і фінансово-промислових корпорацій навколо стратегії антикризового розвитку можливі тільки після нових президентських виборів, а також закінчення світової економічної кризи.

Ця зміна в режимі розвитку має принциповий характер. Воно означає, що практично увесь приріст ВВП в середньостроковій перспективі може бути забезпечений тільки за рахунок підвищення конкурентоспроможності внутрішньо орієнтованих виробництв. Це відбуватиметься в умовах відкриття внутрішніх ринків і посилення конкуренції.

Адаптація українських компаній до відкриття ринків і зміни характеру конкуренції приведе до загострення протиріччя між економічною ефективністю і соціальною функцією компаній (підтримка зайнятості). В умовах дефіциту кваліфікованих трудових ресурсів, що змушує компанії підтримувати високі темпи зростання реальної заробітної плати, збереження конкурентних позицій на товарних ринках стимулюватиме скорочення зайнятості і, відповідно, загострення соціальних проблем.

На початку XXI ст. були визначені чотири основні форми дії держави на науку і техніку : по-перше, це пряма підтримка через бюджет розробки, комерціалізації і впровадження нових продуктів і технологій; по-друге, це непряма підтримка через фіскальні заходи і податкову політику, а також адміністративне регулювання в цій області; по-третє, підтримка через фінансування системи освіти, оскільки в нових умовах для ефективної реалізації технологій потрібно нову робочу силу і менеджмент; і, по-четверте, підтримка критичних елементів господарської інфраструктури, життєво необхідної для функціонування сучасної економіки.

В області організації національного промислового потенціалу було звернено увагу на два феномени: по-перше, уряд у своїй промисловій

політиці повинен виходити з того, що сучасна промисловість високих технологій має тенденцію концентруватися в певних регіонах, так званий «феномен Силіконової долини». Раніше це було пов'язано з наявністю в якому-небудь регіоні ключових для розвитку галузі природних ресурсів. Сучасна промисловість високих технологій, як правило, слабо прив'язана до природних ресурсів. Але вона дуже чутлива до якості «людського потенціалу» і інформаційного середовища. Нові кластери високотехнологічних фірм багато в чому доповнюють один одного, створюючи інформаційну, культурну і інші середовища в регіоні їх розташування, які призводять до зростання сукупної ефективності як окремих фірм, так і усієї сукупності фірм в кластері. Одночасно потрібна програма розширення інформаційного обміну між фірмами, спільні заходи з формування нових ринків і тому подібне [262].

По-друге, очевидним феноменом стала необхідність підтримки урядом гнучкої організації виробництва, яка стала можливою тільки з широким використанням інформаційних технологій як на самих фірмах, так і для міжфірмових комунікацій. У цих цілях потрібна розробка спеціальної програми підтримки інтеграції промислових підприємств.

Винятковий вплив на ефективність роботи національного наукомісткого сектора промисловості грає кадрова мобільність і структурна гнучкість, тобто можливість науковців переміщатися з одного дослідницького центру в інший, міняти тематичну спрямованість досліджень, переходити від викладання до промислових досліджень, і навпаки. Отже необхідно зробити заходи зі стимулювання в країні розвитку науково-освітньої інфраструктури, що дозволяє мати свободу наукових контактів і комунікацій, розвинені механізми фіксації наукових досягнень і їх визнання як з боку колег, так і суспільства в цілому, і надійну систему захисту інтелектуальної власності і авторських прав.

Метою усіх цих заходів є забезпечення США ролі лідера в науково-

технічній області, які оцінюється таким показником, коефіцієнт «технологічної незалежності», що показує співвідношення технологічних балансів зовнішньоторговельних платежів і доходів країни-донора.

Крім того, Україна повинна наслідувати приклад Євросоюзу, характерною особливістю політики якого в 90-і роки ХХ ст. і на початку ХХІ ст. став акцент на побудову національних наукомістких секторів економіки і підвищення ролі «людського капіталу» як головних джерел підвищення конкурентоспроможності національної соціально-економічної системи.

Така орієнтація базується на ряду концептуальних документів ЄС, розроблених останніми роками і що мають важливе практичне значення. Найбільш значимими серед них слід визнати доповідь Комісії ЄС «У напрямку до європейського дослідницького простору», матеріали сесій Євроради в Лісабоні і Барселоні, а також Шосту рамкову програму наукових досліджень Союзу, які послужили початком активних дій з поглиблення в регіоні інтеграції циклу формування і розвитку науково-технічних нововведень, особливо його початкової стадії - системи освіти і підготовки кадрів, і, кінець кінцем - з формування національного наукомісткого сектора промисловості в масштабах усього європейського регіону.

Головним повинен стати підхід, що припускає стимулюючу дію як на процеси формування національного наукомісткого виробництва в цілому у рамках національного господарства, так і на розвиток її окремих ключових інститутів і їх взаємодію.

У першому випадку повинен використовуватися широкий спектр рамкових заходів промислової і науково-технічної політики, покликаних сприяти підвищенню потенціалу саморозвитку системи за рахунок залучення фінансових ресурсів приватного сектора. У другому - повинно йтися про заходи, сфокусовані на рішенні окремих проблем науково-технічного прогресу і розвитку, орієнтованого на високі технології. До них, відносяться фінансові і податкові заходи, що розширюють можливості доступу дрібних і

середніх підприємств до джерел ризикового фінансування. Основне призначення цих інструментів - забезпечення ефективної взаємодії між різними сферами діяльності у сфері НДР [281].

Останнім часом на розкриття сучасних тенденцій в розвитку контрактації і корпоратизації в національній економіці претендує теорія мережевої індустріальної організації (МІО). Найбільш загальне визначення мереж [] полягає в тому, що «вони представляють суму зв'язків, які об'єднують групу елементів. Взаємозв'язані елементи служать членами мережі. Елементами мережі можуть служити індивідуальні власники і менеджери фірм. Взаємозв'язок створюється регулярними потоками інформації між ними. Визначальною характеристикою мережі служить висока міра довіри у взаємних контактах». Основною проблемою, яку вирішує виникнення промислових мереж, служить проблема координації. У концепції мереж не передбачається формування центрального елемента, рішення якого визначають параметри функціонування виробничих одиниць. Ця теорія орієнтована на послаблення ролі акціонерних зв'язків між підприємствами, що групуються, на підвищення значення інноваційного і інформаційного початків в економічному розвитку.

В той же час питання вироблення і реалізації індустріальною мережею деякої стратегії розвитку залишаються слабким місцем в мережевому підході.

Українським бізнес-групам доводиться мати справу з протилежними рекомендаціями: установка на холдингову структуру змагається з пропозиціями по мережевій орієнтації міжкорпоративної інтеграції.

Співвідношення можливостей МІО і ФПГ вирішувати великі стратегічні завдання залежить від стану реального сектора економіки, від потреби його компаній в зовнішньому фінансуванні [295]. Чим більші власні фінансові ресурси мають в розпорядженні ці компанії, тим доступніше для МІО освоєння великих нових ніш ринку.

При цьому залишається осторонь конгломератна інтеграція, що забезпечує міжгалузеве маневрування ресурсами [299]. Різке маневрування виходить на перший план як в умовах різкого підвищення відкритості економіки, так і при значному зростанні конкурентоспроможності вітчизняного виробництва за рахунок зниження обмінного курсу рубля.

Прибічники «шокової терапії» прийнятнішим вважають впровадження конкуренції відразу і в повному об'ємі, зв'язуючи з цим створення потужних стимулів для створення нових потужностей. Отримати усе і відразу, звичайно, природно, але так же мало здійснено.

Практика ж, про що говорилося раніше, однозначно свідчить, що навіть в умовах працюючої конкуренції, тобто там, де конкурентна взаємодія є нормою, тяжкі конкурентні умови призводять до зниження орієнтованої на нововведення активності, що обумовлено зростанням ризику і підриванням її матеріальної бази. Таким чином, чисто теоретичний аналіз показує сумнівність відносно позитивного результату від насильницького впровадження конкуренції.

Для того, що відповісти на питання, наскільки можливий швидше зростання наукомісткого, високотехнологічного сектора в порівнянні з темпами, і чи здатний НВТС стати одним з «локомотивів» української економіки, потрібно було провести ряд теоретичних досліджень, які привели до формулювання якісно нової теоретичної концепції, що описує і пояснює специфічний організаційно-економічний механізм, «відповідальний» за прискорене розвиток світових наукомістких, високотехнологічних виробництв і ринків.

Застосування результатів наукових досліджень і технічних розробок в економіці дозволяє утворювати як нові технологічні сукупності, так і їх нові ланки (отже і нові ринки), а це дає можливість забезпечувати тимчасову монополію, а, отже, і локальне підвищення норми прибутку у окремих приватних виробників. Відтворення стійкої системи дій, що забезпечують,

завдяки впровадженню результатів НДР у бізнес-процеси, стало називатися інноваційним циклом, а приріст прибутку - інноваційним ефектом. Вторинний ефект полягає в тому, що в ці нові виробничі ланки спрямовується вільний капітал, а це призводить до: підвищенню капіталізації компаній; розширенню нового ринку, формуванню нового типу споживання і, відповідно, розвитку ринку. Процес постійно поновлюваної освіти усе нових ринків став стійкою структурою, що і привело до утворення нового специфічного організаційно-економічного механізму[302].

На наш погляд, розроблена концепція має істотний евристичний потенціал, що дозволить надалі розвинути її в теорію, що пояснює і прогнозує результати економічного і техніко- технологічного розвитку.

Як було показано в роботі, опис і попередні кількісні оцінки реалізації науково-технічного і технологічного потенціалу, отримані у рамках цієї теоретичної концепції, дозволили побудувати прогнозну модель довгострокового розвитку наукомісткого, високотехнологічного сектора промисловості .

Результати прогнозування показали, що до порядку денного має бути включене питання про розробку Стратегії розвитку як власне наукомісткого сектора, так і суміжних з ним галузей.

Основною метою цієї системи стане розробка і реалізація стратегії, яка повинна забезпечити трансформацію сукупності найбільш життєздатних і ефективних підприємств ОПК і цивільних високотехнологічних виробництв, що мають довгострокову перспективу на світових ринках, що вже сформувалася, у рамках єдиної національної інноваційно-науково-технічної і технологічної системи, орієнтованої на розробку, виробництво і продаж як передовою військовою, так і високотехнологічної продукції.

Підтримка необхідного потенціалу наукомістких виробництв в сучасних умовах повинна ґрунтуватися на комплексному рішенні проблеми багатоканальності ресурсного забезпечення його життєдіяльності за рахунок

різних джерел, в першу чергу шляхом стабільного нарощування комерційного сектора, що сприятиме мінімізації залежності від держбюджетного фінансування при максимальному збереженні наявного потенціалу. При цьому необхідно враховувати можливості структурної трансформації наукомістких виробництв для ефективного завантаження підприємств, поліпшення їх фінансово - економічного положення і підвищення конкурентоспроможності[316].

Завоювання нових ринків для своєї продукції як додаткових джерел засобів потрібне для компенсації дефіциту фінансування і доведення його до рівня порогових значень показників економічної безпеки підприємства, нижче яких починається безповоротна деградація його потенціалу, при якій сама постановка завдання оцінки економічної безпеки втрачає сенс.

Своєчасне виявлення загроз економічної безпеки і вжиття заходів, спрямованих на їх запобігання, припускає аналіз гіпотетичного стану підприємства в результаті виконання прийнятих раніше стратегічних для цього підприємства економічних і науково- технічних рішень, тенденцій в затребуваності ринком його продукції і послуг, інвестиційного і інноваційного процесів і так далі.

Оскільки прояв і дія загроз — не одномоментний акт, а складний динамічний процес, причому процес не в усьому випадковий, але в деяких аспектах і детермінований, тобто з досить жорсткою тимчасовою структурою причинно-наслідкових зв'язків подій, що відбуваються у виробництві, то і оцінка економічної безпеки повинна здійснюватися в динаміці зміни потенціалу цього виробництва на деякому тимчасовому інтервалі, який визначається виходячи з уявлень про достовірність інформації, що використовується як база прогнозування (технічно і економічно обґрунтованих нормативів, норм і тому подібне).

Відповідно, для контрольних точок прогнозування (припустимо, на кінець року або на кінець усього періоду) потрібний розрахунок техніко -

економічних показників стану виробництва підприємства, що є основою такої оцінки.

Для побудови і усебічної техніко - економічної оцінки гіпотез або можливих стратегій розвитку виробництва в контрольних точках встановленого горизонту прогнозування потрібний відповідний інструментарій, яким можуть виступати різні методи, вживані в економічному і науково-технічному прогнозуванні.

Якнайповніше умова функціонування і зміни стану наукомісткого виробництва відбиває імітаційні моделі в силу адекватного опису реалістичних станів господарюючих суб'єктів і виробничих процесів по усьому життєвому циклу продукції. Вивчення причинно-наслідкових залежностей і зв'язків в розвитку господарюючого суб'єкта, а також дійсного ходу виробничого процесу і їх представлення за допомогою деякого досить повного і конкретного набору параметрів, що управляють, і техніко - економічних показників є необхідними умовами побудови імітаційних моделей. У випадку, що розглядається нами, ці умови досягаються.

Основною гідністю імітаційної моделі є її точність у відповідності реальному процесу функціонування виробництва, планування і управління ним. Іншою визначальною її гідністю є те, що вона завжди за своїм сенсом є динамічною, оскільки у будь-якому описі процесу розвитку економічного об'єкту завжди явно і неявно є присутньою інвестиція. Крім того, імітаційні моделі, як правило, дозволяють підтримувати інтерактивний режим .

Використання імітаційного моделювання для дослідження стану наукомісткого виробництва дозволяє представити динамічний процес розвитку підприємств у вигляді детального і послідовного опису їх економіко - організаційного стану за весь період прогнозування і при різних стратегіях розвитку. Ці моделі природним чином можуть враховувати нелінійність ряду параметрів і техніко - економічних показників діяльності виробництв, яка диктується передусім дискретним характером попиту на продукцію, введення

в дію нових потужностей, поступовістю їх освоєння впродовж нормативного терміну, різночасністю витрат на приріст потужностей і розвиток інфраструктури, іншими індивідуальними особливостями виробництв [263].

Ринкові реформи в економіці внесли радикальні перетворення в інституціональну основу наукомістких виробництв, відповідно змінилися організаційно - функціональна структура системи управління ними, технологічна структура науково- виробничого потенціалу, кадровий склад, система забезпечення замовленнями на продукцію і послуги, схема фінансування, симетрія виробничого і відтворювального процесів і так далі

Розвиток наукомісткого виробництва визначається, по-перше, інтенсивністю відтворення основних фондів і, по-друге, системою цілей, стимулів і економічних стосунків суб'єктів господарювання. Для адекватного опису розвитку таких виробництв усі перераховані елементи необхідно врахувати при моделюванні.

Однак цілий ряд концептуальних положень техніко - економічного обґрунтування розвитку наукомістких виробництв має властивість інваріантності (нейтральності) до вказаних чинників. До них передусім слід віднести, наприклад, методологію оцінки виробничих можливостей і потужностей суб'єктів господарювання, напрямів розвитку їх відтворювальної структури і інші, на яких ґрунтується формування стратегії розвитку виробничого потенціалу під конкретні контракти або їх відсутність.

Моделювання стратегій розвитку наукомістких виробництв здійснюється з урахуванням замовлень і обмежень, в першу чергу за об'ємами постачань продукції у вартісному і натуральному вираженні відповідно до наявних або передбачуваних замовлень (контрактів) і стану ринку.

Таким чином. реалізація «портфеля» контрактів наукомістких виробництв в ринковій економіці залежить від його збалансованості з двома іншими засадничими чинниками виробництва :

1) зі станом і перспективами розвитку виробничих потужностей, тобто з процесом відтворення основних фондів;

2) з об'ємами і джерелами фінансування як самих контрактів, так і розвитку виробничого потенціалу, тобто з капітальними інвестиціями [48].

Перший чинник є досить консервативним і його облік при побудові прогнозу припускає наявність в структурі моделей функціонування наукомістких виробництв блоків номенклатурно-об'ємних характеристик замовлень, розвитку виробничих потужностей, інвестиційної підтримки, управління формуванням стратегій розвитку з набором параметрів такого управління.

Другий чинник пов'язаний з інституціональними змінами статусу наукомісткого виробництва. Інвестиційний процес є визначальним чинником стану і стратегічного планування розвитку наукомістких виробництв. Диференціація прогнозу розвитку виробництва за джерелами і об'ємами фінансування пов'язана з потоком реальних грошей, що необхідно враховувати при моделюванні.

Основні джерела інвестиційної активності наукомістких виробництв наступні: власні засоби (нерозподілений прибуток), амортизаційні відрахування, бюджетні кошти на реалізацію цільових науково-технічних програм, позабюджетні засоби на поворотній і безповоротній основі, кредити, лізинг, емісія цінних паперів.

На етапі прогнозування оцінки стану наукомісткого виробництва не стільки важливі джерела фінансування, хоча і вони проектуються заздалегідь, скільки правильне визначення і обґрунтування сумарної величини потрібних інвестицій в динаміці за роками періоду прогнозування. Детальніші розрахунки потоку реальних грошей робляться на етапі конкретного відбору і оцінки реалізації окремих проектів, коли вирішується завдання оптимального управління інвестиційними ресурсами.

Моделі прогнозування розвитку потенціалу наукомістких виробництв

призначені для розрахунку траєкторій їх функціонування впродовж прогнозного періоду. Стан наукомісткого виробництва в кожному році повинен характеризуватися системою техніко-економічних показників (ТЕП), а траєкторія — перерахуванням значень цих показників у базовому році і за роками прогнозного періоду. На основі показників робиться аналіз як розвитку виробництва, що задається траєкторією, так і порівняння траєкторій між собою.

Кожна траєкторія представляє альтернативний варіант прогнозу розвитку науково-виробничого потенціалу суб'єкта господарювання, де під варіантом прогнозу розвитку розуміється послідовність станів потенціалу з певним періодом квантування.

Для розробки конкретної моделі оцінки потенціалу виробництва слід виявити основні чинники, визначальні його можливості і техніко-економічні показники, досить повно характеризуючий стан і динаміку розвитку потенціалу.

Одним з головних таких чинників в наукомісткому машинобудуванні є синхронізація інтенсивності і досягнення збалансованості виробничого і відтворювального процесів. Відтворювальна структура капітальних вкладень повинна включати технічне переозброєння, реконструкцію або розширення підприємства, будівництво на діючому підприємстві окремих об'єктів, що є невід'ємною складовою частиною технологічного забезпечення виробництва конкретних видів продукції (назвемо їх спецоб'єктами — об'єктами спеціального призначення)[41].

До числа таких чинників слід також віднести стан з продуктивністю праці (її зміною з різним темпом в різні періоди часу).

Техніко-економічні показники, що характеризують розвиток наукомістких виробництв, можуть включати декілька типів даних :

1) початкові дані про базовий стан виробництва, включаючи відомості про початі заходи по будівництву, реконструкції, розширенню або

технічному переозброєнню;

2) економічні нормативи, що забезпечують вимоги інтенсивного, економного господарювання — завдання зі зниження витрат на виробництво, нормативи тривалості будівництва, реконструкції і освоєння потужностей, що знову вводяться;

3) показники, що відбивають цілі розвитку виробництва і передусім попит, замовлення на випуск продукції, її собівартість і ціни, прогнозовані об'єми продажів, прибуток;

4) дані про початі проекти розвитку виробництва, звіти про об'єкти капітального будівництва спеціального призначення, введення яких викликане застосуванням нової техніки або технології, а також дані про гіпотетично можливі способи розвитку;

5) дані про об'єми і джерела фінансування відтворення (нині такими джерелами є головним чином власні засоби, інші джерела, такі, наприклад, як позикові кредитні кошти, лізинг, емісія акцій і облігацій, — в силу різних загальноекономічних причин використовуються в мінімальному ступені або не використовуються взагалі).

Модель, відбиваючи різні стратегії функціонування і розвитку виробництва, в той же час повинна містити для кожної з них розрахунок такого набору техніко-економічних показників, який дозволяє проводити різноманітні кількісні і якісні оцінки альтернатив розвитку (у тому числі для їх порівняльної оцінки між собою). Методологічною основою такого розрахунку показників повинні служити загальні для усіх виробництв методичні принципи, правила і рекомендації, що відбивають специфіку виробництва і планування в кожній конкретній галузі, включаючи систему ціноутворення і фінансування.

Кожен варіант прогнозу розвитку виробництва повинен охоплювати тривалий період (до 10-15 років) і тому включати різні заходи по зміні його виробничих можливостей, що є стратегічними для цих виробництв. При

обліку таких змін необхідно дотримуватися деяких модельних угод, наприклад:

— будівництво об'єктів повинне передбачатися тільки у разі, якщо зміна потенціалу шляхом організаційно-технічних заходів з технічного переозброєння неможлива.

- організаційно-технічні заходи повинні передбачатися за умови, що знімання продукції з одного 1 кв.м. загальній площі виробництва не перевищує нормативного;

— заходи з будівництва, реконструкції, розширення або технічного переозброєння виробництва мають бути завершені, а їх потужності освоєні в нормативні терміни;

— спецоб'єкти повинні враховуватися при будь-якій стратегії розвитку потужностей, як невід'ємні компоненти життєвого циклу продукції [61].

Вибір конкретних комбінацій чинників залежить від специфічних особливостей стану виробництва у базисному році, наявності проекту або здійснюваної програми розвитку в прогностичному періоді, а також від замовлень з випуску продукції — в якому об'ємі, з якою структурою, в які терміни вимагається змінити виробничі потужності.

Формовані за допомогою імітаційної моделі стану і стратегії розвитку наукомістких виробництв повинні враховувати:

1) організаційно-технічні заходи з підтримки виробничих потужностей і технічного переозброєння різної інтенсивності;

2) будівництво, введення і освоєння окремих виробничих потужностей (виробничих модулів певної потужності), обумовлені необхідністю збільшення випуску продукції;

3) вибуття потужностей внаслідок скорочення або перепрофілювання виробництва.

Під окремим виробничим модулем певної потужності розуміється гіпотетичний об'єкт капітального будівництва виробничого призначення з

певними проектними характеристиками (проектною потужністю, кошторисною вартістю, термінами будівництва і освоєння потужностей, і так далі). Маючи параметричний ряд таких універсальних модулів різної потужності і приєднуючи їх послідовно до існуючої потужності виробництва, можна робити розрахунок варіантів проектних показників виробництва при виявленому в процесі розрахунку дефіциті потужностей (діючих і новостворюваних). Модуль грає роль свого роду компенсатора бракуючої потужності, своєчасне введення в дію якого дозволило б «розширити» вузькі місця виробництва і виконати державне замовлення, інші договірні зобов'язання, задовольнити прогнозоване зростання попиту на продукцію.

Введення в конструкцію моделі елементу типу «виробничий модуль» дозволяє апріорі, використовуючи ефект стендового імітаційного моделювання, проводити аналітичні розрахунки, у тому числі договірних зобов'язань і держзамовлення. Таким чином, ці розрахунки не лише відповідають на питання про можливість задоволення попиту, реалізацію контрактів (діючих і передбачуваних), а також дозволяють визначити стратегію досягнення спрорових цілей у разі недоліку потужностей шляхом гіпотетичного їх нарощування і прогнозувати результати (техніко-економічні показники, об'єми капіталовкладень і інших виробничих ресурсів) реалізації кожної стратегії[67].

Окрім цього, в структурі моделі відповідно до перелічених вище можливих стратегій потрібна система параметрів і прогресивних техніко-економічних норм і нормативів, що дозволяє формувати різні варіанти розвитку виробництва залежно від характеру параметра, що управляє, і закону його зміни в інтервалі, що задається.

В систему параметрів моделі доцільно включити показники: середньорічний темп зміни продуктивності праці в прогнозованому періоді (мінімальний і максимальний); виробничі потужності і терміни введення в дію об'єктів виробничого призначення;

виробничі потужності і терміни введення в дію окремих виробничих модулів; планований обсяг виробництва у вартісному вираженні за роками прогнозного періоду.

Система норм і нормативів, що є розрахунковою основою стратегічного планування розвитку виробництва повинна включати нормативи податкових відрахувань і розбрату ділення прибутку для утворення фондів підприємства; норм трудомісткості виготовлення виробів (виконання робіт), нормативне знімання продукції з 1 кв. м. загальній площі перед прийняття; нормативні коефіцієнти використання виробничих потужностей, змінності роботи устаткування, нормативи освоєння проектних потужностей; питомі капітальні вкладення річного приросту випуску продукції і інші.

І, нарешті, останній складовий елемент моделі система техніко-економічних показників, що характеризують варіант розвитку виробництва, і їх розрахункові формули - комплексна оцінка варіанту і відповідної стратегії розвитку виробництва можлива тільки на підставі досить повного і представницького набору показників, що характеризують варіант. З цією метою модель повинна містити розрахунок необхідних показників з можливістю їх розширення. Показники повинні розраховуватися залежно від стратегії розвитку виробництва в динаміці і однозначно залежати від параметрів, що управляють. У структурі варіанту ЛПР необхідно мати показники [85]:

— виробництва, його фінансового положення і забезпечення, що включають об'єми продажів і валового випуску продукції у видовій структурі у вартісному вираженні, собівартості виробництва, вартості сировини, матеріалів і покупних комплектуючих виробів та ін.;

— розрахункові потреби і використання капітальних вкладень і капітального будівництва, включаючи розрахунки необхідних об'ємів капіталовкладень на технічне переозброєння, реконструкцію і розширення

діючих виробництв, введення в дію і вибуття промислово - виробничих основних фондів, терміни введення об'єктів, об'єми незавершеного будівництва;

— виробничі потужності, використання потужностей, що включають коефіцієнти, приріст виробничих потужностей з відтворювальної структури з урахуванням норм освоєння потужностей, що знову вводяться, використання устаткування і складальних площ і так далі;

— економічна ефективність, включаючи темпи росту/спаду виробництва і продуктивності праці, використання основних фондів, терміни окупності капіталовкладень, долю приросту продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, рентабельності виробництва;

— звіти з праці і кадрах, включаючи розрахунок потрібної чисельності промислово-виробничого персоналу, трудомісткість виробничої програми, фонд оплати праці [91, с.129].

Формування варіанту стратегії розвитку виробництва і розрахунок його техніко-економічних показників повинні виконуватися поетапно.

У свою чергу стратегія технічного переозброєння є багатоваріантною в силу можливого управління мірою інтенсивності проведення цих заходів, яка може досягатися також різними способами шляхом завдання закону (способу) зміни в певному ЛПР діапазоні значень ключового параметра (параметрів) моделі.

Параметрами, при формуванні варіантів розвитку за рахунок нового будівництва і реконструкції діючого виробництва являються терміни введення об'єктів в дію або їх виробнича потужність, або те і інше разом. Так, при формуванні варіантів, що передбачають будівництво об'єктів, відомі призначення об'єктів, їх проектна потужність, об'єми потрібних капіталовкладень.

Висновки до третього розділу

На основі проведеного у третьому розділі дослідження зроблено наступні висновки і пропозиції :

По-перше, емпірично доведено теоретичні припущення про взаємозв'язок «конкурентних переваг» та «науково-технічного потенціалу підприємства» - «поточного економічного стану» та «системи цілеполягання» - «стратегій прискорення науково-технічного прогресу». Абсолютна більшість передбачуваних взаємозв'язків виявилися статистично значимими на рівні вірогідності 90-95% і більше.

По-друге, навіть в умовах крайньої напруженості поточної господарської ситуації і загального україн складного стану підприємств виявилася значна варіантність в системах цілеполягання керівників.

По-третє, незважаючи на тиск короткострокових господарських міркувань і вимушеної конфігурації загальних «новаторських дій», виявлена значна варіативна у вживаних науково-технічних стратегіях.

По-четверте, в умовах крайнього дефіциту ресурсів відбувалася централізація більшості рішень у сфері НДР. Як результат, менеджери середньої ланки були скуті в прояві ініціативи і прав коригувати існуючу рутину.

По-п'яте, окрім загальнотеоретичних висновків були отримані важливі практичні результати. У нестабільному зовнішньому середовищі зафіксовані «гарячкові спроби» керівників підприємств фіксувати або покращувати положення підприємства шляхом екстенсивних продуктових і процесних нововведень. При цьому радикальні наукові розробки були оцінені як ефективніші в порівнянні з інкрементальними. Серед процесних нововведень особливу важливість мали як внутрішньо-організаційні (перебудова систем

управлінського обліку), так і міжорганізаційні організаційно-технологічні удосконалення (перегляд систем збуту). Це вселяє надію на успішне рішення промисловими підприємствами фінансових проблем і їх вихід на нові траєкторії науково-технічного розвитку і розширення конкурентних переваг, що зумовить тенденцію до імпортозаміщення.

По-шосте, адекватної альтернативи входженню України в глобальний світовий конкурентний простір немає, окрім перетворення її на ізольовану замкнуту систему, що обмінює паливно-сировинні товари грубої первинної обробки за умовами їх обміну на наукомісткі товари і інтелектуальні послуги високої доданої вартості, що народжуються в надрах нової економіки, яка динамічно розвивається.

По-сьоме, завдання державного регулювання з прискореного економічного зростання в Україні полягає в інституціональному забезпеченні конкурентоздатного виробництва як основи нарощування конкурентних переваг фірм, регіональних і національних виробничих комплексів. Саме це дозволить комплексно використати переваги «відкритої» економічної системи, інтегруючої в глобальну економіку.

По восьме, для підвищення конкурентоспроможності економіки потрібна така структура основних фондів, яка дозволить підвищити питому вагу оброблювальної промисловості, наукомістких і високотехнологічних виробництв. Конкретно це припускає рішення трьох взаємозв'язаних завдань: нарощування об'ємів основних фондів до необхідного рівня; вибору пріоритетів капіталовкладень у відновному періоді так, щоб отримати найбільшу віддачу від обмежених засобів і перебудувати в процесі формування конкурентоздатного виробництва структуру основних фондів з урахуванням цільових установок на тривалу перспективу; створення і відробітку у відновний період дієздатної системи державного регулювання, планування і фінансування капіталовкладень у високі технології і оновлення основних фондів

По-дев'яте, здійснення таких перетворень можливе лише при

проведенні науково-технічної і промислової політики, що забезпечує переміщення ресурсів в перспективні галузі економіки і прискорений їх розвиток. Саме вони здатні мультиплікувати стимули економічного зростання в загальнонаціональному масштабі. В результаті спочатку відбувається повне завантаження устаткування існуючих потужностей, потім створюються нові, останні поглинають основну масу ризикового капіталу. Тому нині основну проблему структурної перебудови можна визначити як проблему визначення розмірів необхідних фінансових ресурсів і їх джерел в конкурентоздатній структурі економіки.

По-десяте, зміна соціальних інститутів забезпечує зниження рівня транзакційних витрат і тим самим наближення економіки до межі виробничих можливостей, заданих технологією і готівковим об'ємом ресурсів. Це означає, що інституціональна модернізація може служити важливим чинником підвищення конкурентоспроможності на мікро-рівні і темпів економічного зростання на макрорівні, на додаток до таких традиційних чинників, як вдосконалення технології, накопичення капіталу і збільшення чисельності робочої сили. Більше того, темпи інституціональних змін зазвичай набагато вище за темпи накопичення чинників виробництва або темпів технологічних нововведень. Саме тому країни, де інституціональні зміни адекватні, здатні демонструвати швидке зростання конкурентоспроможності і високі темпи розвитку, чим країни з абсолютними і порівняльними перевагами в глобальній економіці.

По-одинадцяте, державним органам управління украї потрібне ясне уявлення про конкурентні переваги економіки і повне використання конкурентних переваг, що вже склалися, шляхом фінансування відповідних галузевих груп за рахунок обмежених ресурсів в руках держави.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі вирішено актуальне наукове та практичне завдання щодо розробки теоретичних засад та обґрунтування напрямків практичної реалізації удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства, що дозволило сформулювати наступні теоретичні положення висновки і пропозиції.

1. Досліджено сучасні аспекти державного регулювання модернізації підприємств. Систематизовано сучасні наукові погляди на роль держави в регулюванні конкурентоспроможності і інноваційною діяльністю, що свідчить про зростання впливу на процес формування ефективного організаційно-економічного механізму модернізації промисловості, та забезпечує адекватну реалізацію специфічних функцій і особливостей нової системи відтворення наукомістких, високотехнологічних галузей промисловості. Проаналізовано підходи до виділення наукомісткого, високотехнологічного сектора промисловості, дана оцінка його впливу на чинники конкурентоспроможності і конкурентні переваги промислових підприємств з великим науково-технічним потенціалом, що дозволило конкретизувати структурні елементи потенціалу державного регулювання розвитку підприємств на конкурентному ринку промислової продукції.

2. Виявлено особливості механізмів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Визначено методологію організаційно-економічного механізму державного регулювання виділення наукомісткого сектора економіки і на основі порівняльного аналізу вітчизняних промислових підприємств з точки зору можливостей модернізації, а також кількісної оцінки перспектив її реалізації і впливу на формування нових міжгалузевих технологічних кластерів, що мають реальні конкурентні переваги на відповідних сегментах національного і глобального ринків.

3. Надано оцінку розвитку організаційно-економічного механізму державного регулювання конкурентоспроможності підприємства. На основі проведеного аналізу розроблено шляхи стабілізації економічного зростання промислового підприємства на основі обліку системи взаємодії виробничого сектора, сектора ресурсного забезпечення виробництва і секторів технологічного і інформаційного забезпечення його господарської діяльності, а також надано оцінку впливу змін в ресурсному забезпеченні виробничої системи і в цінах на її продукцію на інтенсивність вживаних технологій, та обґрунтовані методів адаптивного регулювання, призначені для зміни параметрів самого алгоритму регулювання підприємства, коли необхідно строго підтримувати поточні значення критерію якості в умовах непередбачуваного зовнішнього середовища.

4. Окреслено напрями формування кластерної структури державного регулювання розвитку підприємства. Визначено підходи до оцінки організаційно-економічного механізму поширення міжгалузевих технологічних кластерів як процесу заміщення «масових» ресурсів в технологічній структурі національної промисловості, на основі запропонованої математичної моделі, та кількісної і якісної оцінки ролі наукомістких галузей і високих технологій в процесах модернізації реального сектора економіки. Розроблені концептуальні підходи до моделювання механізмів поширення міжгалузевих технологічних кластерів як процесу заміщення «масових» ресурсів «якісними» в технологічній структурі національної промисловості, запропонована модель, що його описує.

5. обґрунтовано шляхи державного регулювання визначення інтегрального показника економічного розвитку підприємства. Окреслено методи діагностики економічного стану підприємства, що дозволяють попередити чинники його дестабілізації і сформувані альтернативні моделі розвитку його економічного і технологічного потенціалу. визначення умов, необхідних для реалізації українськими промисловими підприємствами стратегії економічного розвитку за допомогою системних методів стабілізації

господарського стану.

б. Визначено стратегічні напрями удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства. Обґрунтовано організаційно - економічний механізм державного регулювання, що забезпечує зростання конкурентоспроможності промислових підприємств з урахуванням їх наукового і технологічного потенціалу, галузевої приналежності і територіального розміщення, через методики кількісної і якісної оцінки їх ринкового потенціалу і конкурентних переваг, та форми їх реалізації на різних стадіях структурно- технологічних зрушень в національній економіці з урахуванням зростання її здатності абсорбції, реалізації широкомасштабних галузевих і регіональних планів модернізації.

Розроблено теоретичні положення, методологічні підходи і методики формування ефективного організаційно-економічного механізму забезпечення прискореного розвитку наукомісткого, високотехнологічного сектора промисловості, як основи підвищення конкурентоспроможності усіх рівнів національної господарської системи на глобальному економічному просторі, а також в обґрунтовано ряд практичних рекомендацій з інституціонального, економічного і фінансового забезпечення науково-технічної і промислової політики держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авер'янов В.Б. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / В.Б. Авер'янов. – К. : Факт, 2003. – 384 с.
2. Абалкин Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2010. – №6. – С. 35.
3. Агапов А.Б. О приоритетных сферах государственного вмешательства в сфере хозяйственной деятельности / А.Б. Агапов // Государственное регулирование экономической деятельности. – М. : Юрист, 2000. – С. 13.
4. Агафонов В. А. Анализ стратегий и разработка комплексных программ / В. А. Агафонов. - М. : Наука, 1990. - 216 с.
5. Амосов О. Ю. Перетворення механізмів державного регулювання економічного розвитку / О. Ю. Амосов // Державне управління та місцеве самоврядування: [зб. наук. пр.]; / [за заг. ред. Г. І. Мостового, Г. С. Одинцової]. – Х. : ХарПІ НАДУ, 2001. – Вип. 2. – С. 10–16.
6. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. / Infolight [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
7. Аналітичний огляд банківської системи України за 2013 рік / Аналітичне агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2013_review.pdf
8. Аніловська Г.Я. Державний фактор трансформаційних перетворень в економіках перехідного типу / Г.Я. Аніловська // – Львів: Видавництво ЛКА, 2009. – 324 с.
9. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф. – М.:

Экономика, 1989. – 519 с.

10. Атаманчук Г.В. Государственное управление: (организационно-функциональные вопросы) : учеб. пособ. / Г.В. Атаманчук. – М. : ОАО «НПО» Экономика, 2000. – 302 с.

11. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления : курс лекций / Г.В. Атаманчук. – [изд. 2-е, дополн.] – М. : Омега-Л, 2004. – 584с.

12. Афанасьев В.Г. Человек в управлении обществом / В.Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1977. – 215 с.

13. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом (Опыт системного анализа) / В.Г. Афанасьев. – М. : Прогресс, 1973. – 392 с.

14. Бакуменко В. Моделювання проблемного поля державно-управлінських реформ / В. Бакуменко, С. Кравченко // Вісник НАДУ при Президентіві України. – 2006. – № 2. – С. 13-21.

15. Балабанов И.Л. Инновационный менеджмент: учеб пособ. / И.Л.Балабанов. – СПб. : Питер, 2001. – 258 с.

16. Бекетов Н.В. Проблемы инновационного развития экономики России / Н.В. Бекетов // Финансы и кредит. – 2007. – С. 43-49.

17. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: [Перевод с английского]; [Изд. 2-ое, испр. и доп.] / Д. Белл. – М.: Academia, 2004. – 788 с.

18. Бельский К.С. О функциях исполнительной власти / К.С. Бельский // Государство и право. – 2013. – №3. – С.14-21.

19. Берг А.И. Кибернетика – наука об оптимальном управлении / А.И. Берг. – М.: Наука, 1964. – 64 с.

20. Битяк Ю.П. Адміністративне право України: підруч. / Ю.П. Битяк, В.М. Гаращук, О.В. Дьяченко. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 544 с.

21. Боголиб Т.М. Механизм государственного регулирования институциональных изменений на рынке труда в Украине / Т.М. Боголиб //

СИСП. – 2012. – №9 (17). – С.5.

22. Бодров В.Г. Трансформаційні процеси в перехідній економіці / В.Г. Бодров // Політична економія за ред. проф. В.О. Рибалкіна, проф. В.Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2004. – 671 с.

23. Большой энциклопедический словарь / [Под ред. А.М. Прохорова]; [Изд. 2-е, перераб. и доп.]. – М. Большая Российская энциклопедия, Санкт-Петербург: Норинт, 1998. – 1456 с.

24. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2000. – 958 с.

25. Бориснев С.В. Социология коммуникации : учеб. пособ. / С.В. Бориснев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 270 с.

26. Брайан Т. Управление научно-техническими нововведениями / Т.Брайан. – М. : Экономика, 1989. – 147 с.

27. Булеев И.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / И.П.Булеев. – Донецк: ИЭП АН Украины, 2003. – 225 с.

28. Бусыгин А.В. Предпринимательство: учеб. / А.В. Бусыгин. – М.: Дело, 2001. – 640 с.

29. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации / С.В. Валдайцев. – М. : Филин, 1997. – 123 с.

30. Вакульчик О. М. Економічна діагностика інтелектуального капіталу в умовах інноваційного розвитку підприємства : монографія / О. М. Вакульчик, Г. Л. Ступнікер. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2011. – 372 с.

31. Валентюк І.В. Організаційно-економічні механізми державного регулювання туристичної сфери України: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. наук з державного управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» // І.В. Валентюк. – Київ, 2005. – 20 с.

32. Валента Ф. Управление инновациями / Ф.М. Валента. – М. : Прогресс, 1985. – 214 с.

33. Варналій З. Ділова та інноваційна активність суб'єктів малого підприємництва у регіонах / З. Варналій, В. Жук // Україна: Стратегічні пріоритети Аналітичні оцінки. – 2006. – С. 408-416.
34. Вайсман В. Я. Гармонізація інтересів держави і інтересів підприємництва в рамках державно-приватного партнерства // Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «Управління». – 2014. – Вип. 2. – С. 29-37.
35. Вайсман В. Я. Инструменты эффективного государственного регулирования предпринимательства в рыночных условиях / В. Я. Вайсман // Материали за 9-а международна научна практична конференция, «Бъдещето въпроси от света на науката», 17-25 декември. – 2013. Том 18. Закон. Държавна администрация. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД. – С. 65-67.
36. Ващенко К. О. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З. С. Варналій, В.М. Геєць. – К.: Держкомпідприємство, 2008. – 258 с.
37. Введение в институциональный анализ / Под ред. В.Л. Тамбовцева. – М., 1996. – 85 с.
38. Вебер М. Избранные произведения: [пер. с нем.]. / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
39. Возжеников А.В. Национальная безопасность: теория, политика, стратегия / А.В. Возжеников. – М. : НПО «Модуль», 2000. – 250 с.
40. Волдачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Волдачек. – М. : Экономика, 1989. – 159 с.
41. Габитов А. Ф. Инновационная система: формирование и государственное регулирование / А. Ф. Габитов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3. С. 41-48.
42. Гайфутдинова О.С. Инновационная экономика как цель структурной модернизации / О.С. Гайфутдинова // В мире научных открытий. – №3. – 2010. – С. 21-28.

43. Галикасаров В. Понятие коммуникации в философии Карла Ясперса / В. Галикасаров // Философско-психологические проблемы коммуникации. – Фрунзе : Илим, 1971. – С. 65-70.
44. Гвишиани Д.М. Диалектико-материалистические основания системных исследований. Диалектика и системный анализ / Д.М. Гвишиани. – М. : Наука, 1986. – 247 с.
45. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України: монограф. / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко – Х. : Константа, 2006. – 271 с.
46. Геселева Н. В. Механізми модернізації і технологічного розвитку економіки України / Н. В. Геселева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11. – С. 64-72.
47. Герасименко В.А. Основы информационной грамоты / В.А. Герасименко. – М. : Энергоатомиздат, 1996. – 320 с.
48. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности: учеб. пособ. / И.Н. Герчикова. – М. : Изд-во АО "Консалтбанкир", 2000. – 624 с.
49. Голиченко О. Г. Инновационная система: проблемы развития / О. Г. Голиченко // Вопросы экономики. – 2008. – № 14. – С.21-29.
50. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 1998. –132с.
51. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
52. Громадська організація "Асоціація малого бізнесу" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/ukr/catalog/10222/>
53. Гусев В. О. Парадигма сталого інноваційного розвитку України / В. О. Гусев, О. О. Мужилко // Економіка та держава. - 2011. - № 9. - С. 115-118.

54. Гуревичев М.М. Государственное регулирование в условиях рыночной экономики (Исследование эволюции) / М.М. Гуревичев. – Х. : Основа, 2003. – 159 с.
55. Гуриева Л.К. Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура / Л.К. Гуриева // Бюллетень Владикавказского Института Управления. – 2003. – № 9. – С. 109-126.
56. Дацишин М. Інституційне забезпечення регіональної політики та практика взаємодії органів влади в Україні / М. Дацишин, В. Керецман. – К. : В-во «К.І.С.», 2007. – 102 с.
57. Декларація про державний суверенітет України: Декларація Верховної Ради УРСР; від 16.07.1990 № 55-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/55-12>.
58. Державна реєстраційна служба України [Електронний ресурс] : Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.drsu.gov.ua>.
59. Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади: навч. посіб. / [За заг. ред. Н.Р. Нижник, В.М. Олуйка]. – Л. : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2002. – 352 с.
60. Державне управління в Україні: організаційно-правові засади: навч. посіб. / Н.Р. Нижник, С.Д. Дубенко, В.І. Мельниченко / за заг. ред. Н.Р. Нижник. – К. : УАДУ, 2002. – 164 с.
61. Державне управління: навч. посіб. / А.Ф. Мельник, Ю.О. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Годієнко / за ред. А.Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
62. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація: монографія / за ред. проф. Н.Р. Нижник. – К. : УАДУ, 1997. – 448 с.
63. Державне управління: навч. посіб. / А.Ф. Мельник, Ю.О. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Годієнко / за ред. А.Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
64. Державне управління : Словн.-довід. / уклад. : В.Д. Бакуменко,

Д.О. Безносенко, І.М. Варзар, В.М. Князев, С.О. Кравченко, Л.Г. Штика – К. : УАДУ, 2002. – 228 с.

65. Дегтяр А.О. Управлінські рішення в органах державної влади: монограф. / А.О. Дегтяр, В.Ю. Степанов, С.В. Тарабан / за ред. А.О. Дегтяра. – Х. : Вид-во «С.А.М.», 2010. – 276 с.

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

67. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.

68. Жадан О.В. Структурно-функціональний підхід до формування механізму державного регулювання соціально-трудових відносин / О.В. Жадан // Державне будівництво [Електрон. наук. фах. вид.]. – Х. : Вид-во «Магістр» 2011. – № 2. – Режим доступу: [http // www.kbuara.kharkov.ua](http://www.kbuara.kharkov.ua).

69. Жуков С. Роль государства сотворении «южнокорейского чуда»/ С. Жуков // Российский экономический журнал. – 2013. – № 5. – С.28-38.

70. Зангеева С.Б. Польза и преимущества зарубежного опыта поддержки и развития малого и среднего бизнеса применительно к России / С. Б. Зангеева, Е. М. Романова // Финансы и кредит. – 2011. – №°14. – С. 63-71.

71. Захарова Т. М. Інноваційна політика держави та принципи її регулювання [Електронний ресурс] / Т. М. Захарова. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zaharova-tm-innovatsiyna-politika-derzhavi-ta-printsipi-yiyi-regulyuvannya>.

72. Заярна Н. М. Міжнародний досвід підтримки малого бізнесу та сучасні українські реалії. / Н. М. Заярна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.1. – С. 198-201.

73. Землянова Л.М. Зарубежная коммуникативистика в преддверии

информационного общества : толков. слов. терминов и концепций / Л.М. Землянова. – М. : Изд-во Московского ун-та, 1999. – 301 с.

74. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський [и др.]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.

75. Иванов В.Н. Инновационные социальные технологии устойчивого развития : монограф. / В.Н. Иванов, В.И. Патрушев, Г.Т. Галлиев. – Уфа: Дизайн Полиграф Сервис, 2009. – 352 с.

76. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 59-70.

77. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: учеб. / С.Д. Ильенкова. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 158 с.

78. Инновационный менеджмент / под ред. С.Д. Ильенковой. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 285 с.

79. Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования / Л. Йохансен; [Пер. с англ.]; [В 2-х томах: Т.2.]. – М. : Прогресс. – 1982. – 472 с.

80. Кадровый потенциал для инновационной экономики региона / [Под общ. ред. С.Ф. Давидюка]. – СПб. : Изд-во СПбГУСЭ, 2011. – 151 с.

81. Казимирчук В.П. Социальный механизм действия права / В.П. Казимирчук // Советское государство и право. – 1970. – №10. – С. 37-44.

82. Калетнік Г.М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Г.М. Калетнік А.Г. Мазур О.Г. Кубай ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, М-во аграр. політики і продовольства України, ВНАУ. – К. : Хай-Тек Прес, 2011. – 427 с.

83. Киблицкая, М.В. Методология и дизайн исследования в стиле кейс-стади / М.В. Киблицкая, И.К. Масалков. – М. : Междунар. ун-т бизнеса и упр., 2003. – 284 с.

84. Килиевич А. И. Анализ регуляторных воздействий как реформаторский элемент разработки государственной политики: профессионализм выполнения и кадровое обеспечение / А. И. Килиевич //

Вестник Академии управления при Президенте Кыргызской республики. – 2011. – № 12. – С. 374-385.

85. Кирилова Н.Б. Медиакультура : от модерна к постмодерну / Н.Б.Кирилова. – М. : Академический Проект, 2005. – 448 с.

86. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Кирцнер И. [пер. с англ.; под ред. проф. А.Н. Романова]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.

87. Кендюхов О. Сутність і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. Кендюхов // Економіка України. – 2012. – №2. – С. 33-41.

88. Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег. / Джон Мейнард Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

89. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : монограф. / О.М. Ковалюк. – Львів : Видавничий центр Львівського Національного університету ім. Івана Франка, 2002. – 396 с.

90. Козак І.І. Удосконалення організаційного механізму державного управління аграрним сектором (на прикладі Львівської області): автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. наук з державного управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / І.І. Козак. – Львів, 2006. – 20 с.

91. Козлов Ю.М. Научная организация управления и право / Ю.М. Козлов, Е.С. Фролов. – М. : Московский университет, 1986. – 245 с.

92. Колісник Г. М. Зарубіжний досвід, шляхи підвищення економічної ефективності підтримки малих підприємств та його аспекти в Україні. / Г. М. Колісник // Збірник науково-технічних праць Львівського національного університету ім. Івана Франка. – 2005. – № 15. – С. 336-341.

93. Колісник Р.М. До проблеми визначення об'єкта управління в сфері державно-управлінської діяльності малого та середнього

підприємництва. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2018. Вип. 2 (9). С. 509-514.*

94. Колісник Р.М. Організаційно-теоретична визначеність державного управління у сфері підприємництва: економіко-управлінський аспект. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2019. Вип. 1 (10). С. 350-356.*

95. Колісник Р.М. Державне управління у сфері підприємництва: моделі розбудови ефективної системи. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2019. Вип. 2 (11). С. 470-476.*

96. Колісник Р.М. Сутність та основні принципи формування організаційно-економічного механізму управління підприємством. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2021. Вип. 1 (14). С. 66-72.*

97. Колісник Р.М. Основні поняття у проблематиці забезпеченні ефективності управління підприємством. *Державне управління: удосконалення та розвиток : електр. наук. фах. видання. 2018. № 8.*

98. Колісник Р.М. Соціальний механізм реалізації державного регулювання розвитку підприємств. *Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 18–19 березня 2020 р. / за заг. ред. В. П. Садкового. – Х. : Вид-во НУЦЗУ, 2020. С. 190- 192.*

99. . Колісник Р.М. Зарубіжний досвід формування організаційно-економічного механізму управління підприємством. *Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Державне управління в Україні: виклики та перспективи» м. Запоріжжя 18 жовтня 2019 року Україна С. 392-394.*

100. Колісник Р.М. Основні аспекти розвитку інформаційних технологій в управлінні підприємством. *Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Державне управління в Україні: виклики та*

перспективи» м. Запоріжжя 8-9 травня 2020 р. Україна. С. 228-231.

101. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К. : Преса України, 1997. – 80 с.

102. Копнин П.В. Дialeктика, логика, наука : монограф. / П.В. Копнин. – М. : Наука, 1973. – 464 с.

103. Копченко І. М. Державне сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва в Україні / І. Копченко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 89-95.

104. Коротков А.В. Статистический анализ развития инновационного процесса / А.В. Коротков // Вопросы статистики. – 2001. – № 11. – С. 55-58.

105. Краткий словарь современных понятий и терминов / [Н.Т. Бунимович и др.]; [Общ. ред. В.А. Макаренко]; [3-е изд., дораб. и доп.]. – М.: Республика, 2000. – С. 201.

106. Круглов М.И. Стратегический менеджмент: учеб. для вузов / М.И.Круглов, Н.Ю.Круглова. – М. : РДЛ, 2003. – 464 с.

107. Курашвили Б.П. Очерк теории государственного управления / Б.П. Курашвили. – М. : Наука, 1987. – 294 с.

108. Лазор О.Д. Основи державного управління та місцевого самоврядування : навч. посіб. / О.Д. Лазор, О.Я. Лазор, І.Г. Лазар. – К. : Дакор, 2007. – 312 с.

109. Лебедева Л.Ф. США: государство, человек, экономика (региональные аспекты) / Л.Ф. Лебедева. – М. : Анкил, 2012. – 72 с.

110. Луман Н. Эволюция [Пер. с нем. А. Ю. Антоновского.]/ Н. Луман. – М. : Праксис, 2001. – 256 с.

111. Луциків І.В. Реалії практики державної підтримки у сфері забезпечення інноваційного розвитку економіки України / І. В. Луциків // Держава та регіони. - 2011. - № 5. - С. 3841. - (Серія «Економіка та підприємництво»).

112. Людський розвиток і європейський вибір України: звіт ООН з

людського розвитку в Україні. – ПРООН, травень 2008. – 122 с.

113. Малиновський В.Я. Державне управління: навч. посіб. / В.Я. Малиновський. / [Вид. 2-ге, доп. та перероб.]. – К. : Атіка, 2003. – 576 с.

114. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учеб. / В.Г. Медынский. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 214 с.

115. Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки перехідного періоду (світовий досвід і проблеми України) / Мельник А. Ф. - Тернопіль : Збруч, 2005. – 181 с.

116. Мігай Н. Б. Макроекономічні передумови розвитку інноваційного підприємництва / Н. Б. Мігай // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 1. - С. 72-78.

117. Міценко Н.Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібною торгівлі : монограф. / Н.Г. Міценко, Т.Г. Васильців, Н.М. Заярна. – Львів : видавництво ЛКА, 2009. – 176 с.

118. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Мизес Л. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.

119. Моисеев Н.Н. Универсум. Информация. Общество : монограф. / Н.Н. Моисеев. – М. : Устойчивый мир, 2001. – 200 с.

120. Моргунов Е.В. Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание / Е.В. Моргунов, Г.В. Снегирев // Собственность и рынок. – 2014. – №1. – С. 10-21.

121. Невоструева А.Ф. Методологические аспекты изучения социальной коммуникации / А.Ф. Невоструева // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2008. – №73-1. – С.331-335.

122. Нестеренко А. Современное состояние институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 2013. – № 3. – С. 48.

123. Нижник Н.Р. Системний підхід в організації державного управління : навч. посіб. / Н.Р. Нижник, О.А. Машков. – К. : Вид-во УАДУ,

1998. - 160с.

124. Оболонский А.В. Человек и государственное управление / А.В. Оболонский, М.И. Пискотин. – М. : Наука, 1987. – 252 с.

125. Оганесян О. О государственной поддержке малого бизнеса / О. Оганесян // Экономист. – 2002. – № 8. – С. 45

126. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Аз, 1996. – 928 с.

127. Олійник А.Ю. Теорія держави і права : навч. посіб. / А.Ю. Олійник, С.Д. Гусарєв, О.Л. Слісаренко. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – 176 с.

128. Омельченко А.В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні / А.В. Омельченко. – К. : Юрінком, 1996. – 288 с.

129. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: монограф. / [Кол. авт.; за ред. А.Ф. Мельник]. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.

130. Павленко Ю.В. Альтернативи цивілізаційного розвитку України / Ю.В. Павленко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. – Випуск 37. Частина I. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2002. – С. 51-56.

131. Павлов К. Общий закон о волнообразном характере соотношения рыночных и государственных методов регулирования экономики / К. Павлов // Общество и экономика. – 2014. – № 2. – С.51-57.

132. Паращук С.А. Рынок как объект правового регулирования / С.А. Паращук // Законодательство. – 2011. – № 7. – С. 8.

133. Парканский А.Б. США Государство и рынок: монограф. / А.Б. Парканский, С.В. Чепраков, С.К. Дубинин и др. – М. : Наука, 1991. – 200 с.

134. Пилипишин В.П. Поняття та основні риси державного управління / В.П. Пилипишин // Юридична наука і практика. – 2011. – № 2. – С. 10-14.

135. Петров А.С. Экономические основы управления производством / А.С. Петров. – М. : Мысль, 1966. – 241 с.
136. Полтерович В. М. (2004). Институциональные ловушки: есть ли выход? / В.М. Полтерович // *Общественные науки и современность*. – 2004. – № 3. – С. 5-16.
137. Полтерович В. М. (2001). Трансплантация экономических институтов. / В.М. Полтерович // *Экономическая наука современной России*. – 2001. – № 3. – С. 24-50.
138. Попов Г.Х. Проблемы теории управления / Г.Х. Попов. – М. : Экономика, 1974. – 320 с.
139. Про державні закупівлі [Електронний ресурс]: Угода СОТ від 15.04.1994 р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_050.
140. Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб [Електронний ресурс]: Закон України від 22.12.1995 р. №493/95-ВР. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/493/95-%D0%B2%D1%80>.
141. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17?test=GqsMfB7>.
142. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
143. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
144. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : Закон України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>
145. Про основи національної безпеки [Електронний ресурс]: Закон

України від 19.07.2003р. № 964-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15> [16.05.2013].

146. Про охорону промислової власності [Електронний ресурс] : Паризька конвенція від 20 березня 1883 року. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_123.

147. Про підприємництво [Електронний ресурс]: Закон України від 07.02.1991 № 698-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

148. Про Положення про Державну фінансову інспекцію України: Указ Президента України від 23.04.2011 р. № 499/2011 // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 87.

149. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

150. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

151. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін.]. - К. : Держком- підприємництво, 2008. – 226 с.

152. Про Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини [Електронний ресурс] : Закон України від 23.12.1997 р. № 776/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/776/97-%D0%B2%D1%80>.

153. Прутська О.О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / О. О. Прутська. – К. : Логос, 2003. – 256 с.

154. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление: учебник / Б.А. Райзберг, А.Г Лобко. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 428 с.

155. Райт Г. Державне управління / Г. Райт ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1994. – 432 с.
156. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления (практический опыт и рекомендации) / В.Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 324 с.
157. Реснянская Л.Л. Двусторонняя коммуникация : методика организации общественного диалога / Л.Л. Реснянская. – М. : Пульс, 2001. – 48 с.
158. Рибчак В.І. Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу / В. І. Рибчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 16.1. – С. 441-445.
159. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М. : Вильямс, 2009 – 1360 с.
160. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 214 с.
161. Силичев Д.А. Социальные последствия перехода от индустриализма и модерна к постиндустриализму и постмодерну / Д.А. Силичев // Вопросы философии. – 2009. – №7. – С. 9.
162. Синютин П.А. Организация эффективного государственного регулирования рынка энергоснабжения на период его рыночных преобразований / П.А. Синютин // Вопросы регулирования ТЭК: регионы и Федерация. – 2001. – №3. – С. 12-13.
163. Скиба М. Стимулювання інноваційної діяльності в контексті посткризового відновлення економіки України / М. Скиба // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. - 2011. - № 2. - С. 145-152.
164. Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / Укладачі Л.О. Пустовіт та ін. – К. : Довіра, 2000. – 1081 с.
165. Современный финансово-кредитный словарь / Под ред. М.Г. Лапусты, П. С. Никольского. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 513 с.

166. Сорос Дж. Алхимия финансов / Дж. Сорос. – М. : Инфра-М, 2001. – 208 с.
167. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
168. Степаненко Д. Інноваційна політика: нормативно-правовий похід / Д. Степаненко // Інновації. – 2010. – № 1. – С. 51-57.
169. Стиглиц Дж.Ю. Економіка державного сектора. / Дж.Ю. Стиглиц. – М., ИНФРА-М, 1997. - 720 с.
170. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (Проект) [Електронний ресурс]: Комітет Верховної ради України з питань науки та освіти. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920#_Тoc231016329. :
171. Супян В.Б. Американська економіка: нові реальності і пріоритети ХХІ в. / В.Б. Супян. – М. : Анкіл, 2013. – 152 с.
172. Теорія держави і права: навч. посіб. / А.М. Колодій, В.В. Копейчиков, С.Л. Лисенков та ін.; за заг. ред. С.Л. Лисенкова, В.В. Копейчикова. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – 368 с.
173. Тимошенко О.В. Особливості механізму державного регулювання підприємницької діяльності / О.В. Тимошенко // Держава та регіони. Серія: Державне управління : наук.-вироб. журн. – 2014. – №2.(46). – С.72-78.
174. Тимченко О. І. Інноваційна інфраструктура як чинник забезпечення ефективності інноваційної діяльності малих підприємств : [Електронний ресурс] / О. І. Тимченко // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1644>
175. Томилов В.В. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства / В.В. Томилов, А.А. Крупанин, Т.Д. Хакунов. – СПб. :

Мзд-во СПбГУЭФ, 1998. – 210 с.

176. Тоффлер Э. Третья волна [Пер. с англ.] / Э. Тоффлер. – М. : ООО "Фирма "Издательство АСТ", 1999. – 784 с.

177. Україна у цифрах 2012 / Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України, 2013. – 249 с.

178. Україна у цифрах 2019 / Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України, 2019. – 261 с.

179. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб. : Питер, 2002. – 652 с.

180. Хабриева Т.Я. Миграция: новые аспекты в модели правового регулирования / Т.Я. Хабриева // Право и безопасность. – 2013. – № 1-2 – 24-29 С.

181. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. Р.А.Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2004. – 223 с.

182. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / І.В. Федулова // Економіка і прогнозування. - 2012. - № 1. - С. 87-100.

183. Федоров В. В. Інституціональний механізм розвитку системи податкового регулювання в територіальних податкових органах / В. В. Федоров // Наукові праці: Науково-методичний журнал. – Вип. 230. Т. 242. Державне управління. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. – С. 120-124.

184. Формирование кадрового потенциала инновационного общества (Элементы теории труда) / Д.В. Минаев, В.В. Метлюк, М.С. Власова; [под общ. ред. Д.В. Минаева]. – СПб. : СПбГИЭУ, 2011. – 190 с.

185. Цыганков Д.Б. Сравнительный анализ внедрения инструментов оценки регулирующего воздействия. / Д. Б. Цыганков Д. О. Дерман // XII Междунар. научн. конф. по проблемам развития экономики и общества. – 2012. – №2. – С. 21-26.

186. Чаусовский А. Формальное и неформальное в экономике: монограф. / А. Чаусовский. – Донецк, 2001. – 206 с.
187. Чисельність населення [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
188. Чистов С.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / С.М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
189. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно // Економіка України. - 2012. - № 9. - С. 4-12.
190. Шабалин В.А. Системний аналіз механізму правового регулювання / В.А. Шабалин // Советское государство и право. – 2009. – №10. – С.124-125.
191. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
192. Швидько Г. К. Державне управління і самоврядування в Україні: Історичний нарис / Г. К. Швидько, В. Є. Романов. - К. : Вид-во УАДУ, 1997. - Ч. 1. - 140 с.
193. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 714 с.
194. Шевченко О.О. Україна в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності / О.О. Шевченко, О.В. Левківська // Проблеми економіки організацій та управління підприємствами. – 2013. – №4. – С. 211-213.
195. Шнипко О.С. Держава та підприємництво: партнерство в інноваційній діяльності / О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 130-138.
196. Экономика: Энциклопедический словарь / В.Г. Золотогор. – [2-е изд., стереотип.]. – Мн. : Книжный дом, 2004. – 720 с.
197. Юрченко Ю.І. Стан аналізу регуляторного впливу в Україні з

урахуванням світових тенденцій: [Електронний ресурс] / Ю.І. Юрченко. – Режим доступу : <http://www.commerciallaw.com.ua/attachments/article82.pdf>

198. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы государственных финансов / Л.И. Якобсон. – М. : Наука, 2012. – 210 с.

199. Bremon J. et G. L'economie francaise face aux delis mondiaux / J. et G. Bremon. – Paris, 1990. - 284 p.

200. Cooper A. C. Reflections on Entrepreneurship / A. C.Cooper. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.e-award.org/web/1997_Arnold_C_Cooper.aspx.

201. Doing Business-2013 / International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>.

202. ENBR European Network for Better Regulation. Publishable Final Report (2009). Project no. 028604, 30 March. P. 6. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://cordis.europa.eu/documents/documentlibrary/124376991EN6.pdf>.

203. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol.19. – №1. – P. 25-31.

204. Freeman, C. Technology Policy and Economic Performance / / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1987. – P.11.

205. Lundvall B.A. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive / B.A. Lundvall. – Learning. London, Pinter Publishers, 2012. – 214 p.

206. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis / R. Nelson. – Oxford, Oxford University Press, 2011. – 184 p.

207. OECD. Innovation in Firms: A Microeconomic Perspective / OECD Publications, Paris, 2011. – 150 p.

208. OECD. National Innovation Systems / OECD Publications, Paris, 2012. – 48 p.

ДОДАТКІ



УКРАЇНА

ХАРКІВСЬКА МІСЬКА РАДА
ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ
ДЕПАРТАМЕНТ
БУДІВНИЦТВА ТА ШЛЯХОВОГО
ГОСПОДАРСТВА



майдан Конституції, 7,
м. Харків, 61003

телефон / факс +38 (057) 760-75-62

E-mail: dsdh@citynet.kharkov.ua, сайт: www.city.kharkov.ua., код ЄДРПОУ 34861610

ДОВІДКА

Про впровадження результатів дисертаційного дослідження аспіранта Національного університету цивільного захисту України Колісника Романа Миколайовича «Організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку підприємства» на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління за спеціальністю 25.00.02 – механізми державного управління

Державне регулювання підприємницької діяльності є одним з важливих напрямів в діяльності органів влади та місцевого самоврядування. Оскільки державні органи на різних рівнях впливають на підприємницьку діяльність, то результати її здійснення залежать і від держави. Держава встановлює правові засади та засоби на ринку, у межах яких суб'єкти підприємництва мають певну свободу. Типові засади стосуються конкурентної поведінки, управлінських відносин, цінних паперів, реклами, об'єднань підприємців. Ці засади та засоби закріплені в низці законів України та розрізняються за ступенем обмеження підприємництва, але усі вони служать установленню певних обмежень та підтримки діяльності підприємців. Таким чином держава здійснює безліч форм впливу на суб'єктів підприємницької діяльності, від оподаткування до ціноутворення.

На етапі переходу сучасної економіки на інноваційний розвиток виникає необхідність перегляду в цілому всієї системи господарювання. Це пов'язано з тим, що виникають нові вимоги як до ресурсної бази, так і безпосередньо до самого державного регулювання.

З огляду на зазначене, заслуговують на увагу напрями формування кластерної структури державного регулювання розвитку підприємства, яку удосконалено Колісником Романом Миколайовичем, та систематизація міжнародного досвіду з інвестування розвитку галузі.

Таким чином надані практичні пропозиції автора дисертаційного дослідження є корисними в роботі Департаменту будівництва та шляхового господарства Харківської міської ради.

Директор Департаменту
будівництва та шляхового господарства



В.Ю.Бура



УКРАЇНА

ХАРКІВСЬКА МІСЬКА РАДА
ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ
ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ



АДМІНІСТРАЦІЯ КИЇВСЬКОГО РАЙОНУ

вул. Чернишевська, 55, м. Харків, 61002, тел. +38 (057) 700-03-80, факс +38 (057) 725-33-00
E-mail: kyiv_adm@city.kharkov.ua

29.07.2021 № - 3126/0/179-21

На № _____ від _____

ДОВІДКА

Про впровадження результатів дисертаційного дослідження аспіранта Національного університету цивільного захисту України Колісника Романа Миколайовича «Організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку підприємства» на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління за спеціальністю 25.00.02 – механізми державного управління

Держава робить кроки, спрямовані на активізацію інноваційної діяльності та її комерціалізацію результатів. Але державна підтримка, що надається є недостатньою та з особливою гостротою проявляє проблему розвитку інноваційної діяльності у сфері малого підприємництва. Цей сектор економіки перестав активно розвиватися та не сприяє зростанню науково-технічного потенціалу країни. Хоча реальна практика інноваційного розвитку багатьох країн показує, що за наявності сприятливих умов вектор руху у сфері інновацій, безумовно, належить малому підприємництву.

В умовах переходу до інноваційної економіки державне регулювання підприємництва, повинно здійснювати постійний пошук механізмів і засобів їх реалізації, які забезпечують високу ефективність підтримки підприємницької діяльності.

З огляду на зазначене, заслуговує на увагу окреслені Колісником Романом Миколайовичем стратегічні напрями удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку підприємства.

Тому являються своєчасними та змістовними пропозиції автора дисертаційного дослідження та розроблені практичні рекомендації.

Голова Адміністрації Київського
району Харківської міської ради

Н.В. КАЗАНЖИСВА