

**ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКИ
ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
В УМОВАХ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ**

Колективна монографія

**ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
В УМОВАХ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Ізмаїльський державний гуманітарний університет
Одеський національний політехнічний університет

**ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКИ ВИЗНАЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ
БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ**

*Колективна монографія
За редакцією д.е.н. М.М. Меркулова*

Ізмаїл – Одеса – 2020

УДК 339.137.2:330.88:330.101.541:332.14:330.101.542
Т 338

Рецензенти:

- Дубницький В.І. – д.е.н., професор Українського державного хіміко-технологічного університету;
Лисюк В.М. – д.е.н., професор, г.н.с. Інститута проблем ринка та економіко-екологічних досліджень НАН України;
Колодинський С.Б. – д.е.н., доцент Одеської державної академії будівництва та архітектури

Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського національного політехнічного університету (протокол №5 від 26.02. 2020 р.)

Теорії конкуренції та практики визначення конкурентоспроможності в умовах безпекоорієнтованого розвитку: колективна монографія / За ред. М.М. Меркулова. Ізмаїл. Одеса: ОНПУ, ІДГУ. 2020. 162 с.

Відповідальний редактор – д.е.н., професор Захарченко В.І.

ISBN

У монографії висвітлено теоретичні, методологічні та практичні аспекти і завдання підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в умовах їх безпекоорієнтованого розвитку, трансформаційних змін на регіональному і національному рівнях, поглиблення процесів глобалізації. Наведено практичний та науковий досвід співробітників ОНПУ, ІДГУ та інших закладів.

Призначена для науковців, управлінців, співробітників академічної та вузівської науки, студентів економічних спеціальностей університетів.

ISBN

© Колектив авторів, 2020 р.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1. МАКРОЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН	8
1.1. Парадигма еволюційної форми розвитку систем управління суб'єктами господарювання.....	8
1.2. Конкурентоспроможність і еволюція господарських систем в умовах інформаційної економіки.....	13
1.3. Проблема конкурентоспроможності товару у сучасних категоріях досліджень.....	17
1.4. Підвищення конкурентоспроможності туристичної сфери України на основі інноваційних підходів.....	21
1.5. Організаційне забезпечення підвищення якості обов'язкового медичного страхування.....	24
1.6. Економічна безпека малого та середнього підприємництва.....	29
РОЗДІЛ 2. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	38
2.1. Сутність регіональної конкурентоспроможності локальних територіально-виробничих систем	38
2.2. Ефективний розвиток регіональної економіки на основі інтенсифікації інноваційно-інвестиційних процесів.....	47
2.3. Використання системно-структурного підходу до розвитку туризму і рекреації в регіоні.....	52
2.4. Маркетингові дослідження розвитку інноваційного потенціалу економіки регіону.....	56
2.5. Сучасний характер впровадження кластерної форми територіально-виробничої організації	70
2.6. Напрямки підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі м. Ізмаїл.....	76
2.7. Мезоекономічний синтез концепцій кластерного розвитку та міжнародних інтеграційних об'єднань.....	83
РОЗДІЛ 3. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	94
3.1. Удосконалення інструмента планування на підприємствах морського транспорту в умовах ринкової конкуренції.....	94
3.2. Закордонний досвід стимулювання конкурентоспроможності продукції у безпекоорієнтованому розвитку машинобудування.....	103
3.3. Забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання на основі заходів конкурентної розвідки.....	112
3.4. Конкурентні переваги підприємства та якість його продукції.....	117
3.5. Підвищення якості товарів широкого споживання в процесі	124

реорганізації виробництва.....	124
3.6. Методичне забезпечення оцінки ефективності праці співробітників інноваційної сфери	130
3.7. Узгодження процесів виробництва і підвищення його конкурентоспроможності.....	134
3.8. Використання зарубіжного досвіду здійснення конкурентної розвідки для забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств	139
3.9. Узагальнення методичних підходів з оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств	146
ПІСЛЯМОВА.....	154
КОЛЕКТИВ АВТОРІВ.....	156

*Присвячується 80-річчю
Ізмаїльського державного гуманітарного університету*

*Альтернативи ринковому механізму не існує. Але, тем не менш,
ринковий механізм не може сам забезпечити деякі економічні дії.*

М. Фрідман (1912-2006), Нобелівський лауреат 1976 р.

ПЕРЕДМОВА

Уряди країн, які досягли найбільш значних успіхів у своєму соціально-економічному розвитку, питанням конкуренції приділяють велику увагу. А для високомонополізованої економіки України захист конкуренції взагалі є першочерговою проблемою.

Але у нас конкурентна політика так і не стала серцевиною урядових стратегій. Замість того щоб спрямовувати свої зусилля насамперед на створення і захист конкурентного середовища влада намагається регулювати все до дрібниць. А насправді, якщо б у нас діяли цивілізовані методи конкурентної боротьби, то більшість проблем в суспільстві просто не виникало. Сьогодні з'явилася слабка надія, що таке ставлення до конкуренції може змінитися, тому що нова влада намагається прислухатися до запитів і рекомендацій міжнародних партнерів, які можуть здійснювати серйозні інвестиції в економіку України.

Потенційних інвесторів цікавить, чи зможе нова влада забезпечити цивілізовані умови підприємницької діяльності, що запобігають ризикам в здійсненні капіталовкладень у вітчизняну економіку. Показово, що першим питанням до президента України Зеленському В. на щорічній Ялтинській конференції (YES) був такий: «Якою ви бачите антитрестову реформу в Україні?». Іноземні інвестори звикли до чітких правил захисту конкуренції в своїх країнах і не будуть вкладати інвестиції в країну, де світові правила конкуренції не працюють.

За роки розвитку ринкової економіки, саме завдяки іноземним партнерам, такі правила у нас створилися. Було розроблено конкурентне законодавство міжнародного рівня. А на принципах, рекомендованих нашими колегами з США і Німеччини, для захисту конкуренції був створений відповідний державний орган. Він повинен був стати впливовим, авторитетним і разом з тим незалежним у своїй діяльності, поєднуючи функції бізнес-прокуратури і судових органів, які можуть накладати серйозні санкції за порушення правил конкуренції.

Світова практика свідчить, що створення такої системи захисту конкуренції може давати надзвичайні результати. Так, після Другої світової війни Ерхард Л. створив справжнє економічне диво, прийнявши жорсткі антимонопольні закони і створивши Федеральне картельне відомство для

захисту конкуренції від зловживань картелів, які в той час були дуже впливовими в Німеччині. Він казав, що треба створити такий орган, який не підкорявся навіть йому. В результаті такої конкурентної політики, проведення грошової реформи і ряду інших заходів, країна через п'ять років не просто пододала післявоєнну розруху, але й почала розвиватися надзвичайно ефективно. ВВП в ній за цей час виріс на 70%.

В Україні все склалося інакше. Законодавство світового рівня і АМКУ з достатньо серйозними повноваженнями стали не важелями захисту конкуренції, а засобами підтримки олігархічно-монопольних структур. За ефективністю антимонопольної політики Україна знаходиться в останній десятці серед 137 країн світу.

Ситуація для України ускладнюється також проблемами глобалізації. Україна не може залишатися осторонь від світової економіки. У 2019 р. більшість аналітиків передбачали початок світової фінансової кризи саме на цей рік. Однак не відбулося: або цикли між фазами спада світової економіки стали більше, або четверта промислова революція змінила структуру і циклічність економіки.

Більш того 2020-й рік більшість експертів бачать в позитивних тонах. Навіть ринки, що розвиваються і першими страждають від кризи, можуть продовжити зростати.

За підсумками 2019 р. очікується ріст ВВП на рівні 3,5%. Його підйом став можливим завдяки росту споживчого попиту, позитивній ситуації на ринку облігацій зовнішнього державного займу, стабільній роботі банківської сфери. Але у третьому-четвертому кварталах 2019 р. ріст різко змінився внаслідок ревальвації та жорсткій грошово-кредитній політиці НБУ. Але «підстрахувалися» добрим врожаєм і розпочатим агроекспортом. На 2020 р. ріст ВВП може скласти 3-3,5%. Але є і ризики.

Однак є ризики, які наверху не поспішають помічати. 70% товарів, що експортує Україна, – це різна сировина: олія, зерно (пшениця, кукурудза), продукція металургійної галузі. Відповідно, якщо світова економіка йде до низу – спадає попит на український експорт і, як наслідок, страждають українські виробники та економіка в цілому. В Україну буде менше надходити валюти, що, у свою чергу супроводжує падіння курсу гривні та інфляцію. У будь-якій мірі це буде компенсовано притоком валюти від заробітчанин (близько 11 млрд. дол. тільки офіційних переказів) і сектора ІТ (приблизно така ж сума).

Також існує фактор штучного укріплення гривні в 2020 р., із-за чого можливим буде дисбаланс у зовнішній торгівлі. За підсумками 2019 р. він складає близько 10 млрд. дол.

У роздрібній мережі вже з'явилися імпорتنі продукти харчування з таких товарних груп, у яких раніше панувала переважно українська продукція. А це є знаковим признаком тяжких диспропорцій в економіці та передвісником майбутньої девальвації. Після сьогоднішніх 24 грн /дол неминучі 27-29 грн /дол можуть викликати «дискомфорт». Єдине що втішає –

ми вже звикли до таких гойдалок. А банки після кризи 2014-2015 рр. так і не розпочали нормально кредитувати реальний сектор української економіки (те, що лежить на боці, – впасти не може).

Ситуація у поточному році може ускладнюватися також у зв'язку з загостренням ситуації на Донбасі, різким обмеженням споживання газу та інших енергоносіїв. Такі окремі фактори, що спроможні погіршити ситуацію в українській економіці у порівнянні з тим, що буде у світовій економіці в цілому.

Таким чином, у доволі складних, як внутрішніх, так і зовнішніх умовах, українська економіка та її суб'єкти господарювання повинні підтримувати свою конкурентоспроможність. Саме така неоднозначна ситуація, а також інші проблеми національної економіки наштовхнули авторів монографії на вибір своїх тем досліджень, більшість з яких проходить в рамках виконання наступних НДР: «Конкурентна розвідка в безпекоорієнтованому управлінні інноваційно-інвестиційний розвитком підприємств стратегічного значення для національної економіки і безпеки держави» (№ ДР 0119U002005), «Створення комплексу маркетингу інновацій на регіональному рівні» (№ ДР 0119U000417), «Організаційне проектування інтеграційних бізнес-структур у національній економіці» (№ ДР 0118U007238), «Наукові основи управління процесом диверсифікації виробництва на промисловому підприємстві» (№ ДР 0118U007239).

Автори сподіваються, що результати досліджень, які викладені у монографії, викличуть інтерес у науковців, економістів, викладачів і студентів, у всіх тих, хто цікавиться проблемами конкурентоспроможності, у тому числі завдяки здійсненню виваженої конкурентної політики функціонування та розвитку суб'єктів господарювання на всіх рівнях економіки.

РОЗДІЛ 1

МАКРОЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

1.1. Парадигма еволюційної форми розвитку систем управління суб'єктами господарювання

Проблема вибору форми розвитку господарських систем - еволюційної або революційної – не є новою в економічній науці. Революційна форма розвитку викликає, як правило, різку зміну одного, декількох або більшості параметрів підприємства [1, с. 30]. Уникнути різких і ризикованих змін можливо в тому випадку, якщо обрана еволюційна форма розвитку. Аналіз мінливості основних елементів бізнес-системи показує, що динаміка змін найменш виражена для стратегічних планів, а найбільш - для особливостей реалізації бізнес-процесів. Місія підприємства, що визначає його призначення, визначає значущість для суспільства і напрямки діяльності. Вона найбільш стійка і мало схильна до змін.

Вибір форми вдосконалення бізнесу є стратегічним рішенням. Революційна форма розвитку необхідна тоді, коли прийнята стратегія вимагає докорінної перебудови бізнес-процесів, що з'ясовується на етапі аналізу рівня реалізації цілей або тоді, коли діючі бізнес-процеси виявляються не в змозі забезпечити досягнення поставлених цілей. Стратегічним також є і рішення про вибір еволюційної форми вдосконалення бізнесу, проте в цьому випадку стратегії, і в рамках прийнятої стратегії, цілі приймаються як незмінні, стабільні.

Розглянемо особливості сучасного революційного методу вдосконалення бізнес-процесів – реінжинірингу бізнесу.

Передумови застосування Business Process Reengineering (BPR) – реінжинірингу бізнес-процесів описані П. Вархоллом [11]. Автором підходу є М. Хаммер [10], який визначив реінжиніринг як фундаментальне переосмислення і радикальну перебудову бізнес-процесів з метою досягнення значних поліпшень таких критично важливих показників, як вартість, якість, рівень сервісу і швидкість функціонування.

Підхід досить докладно описується у І. Мазура і В. Шапіро [6], які на основі аналізу великого числа джерел узагальнили напрямки критики BPR. Відзначається надмірна агресивність, з іншого боку BPR звинувачують у принциповій недостатності рекомендаційних дій. Методології BPR стали предметом пильного інтересу ряду вітчизняних спеціалістів [4, с. 67-72]. Головним недоліком даного методу є ризик його застосування. Проект з реінжинірингу коштує досить дорого, а вдале його застосування не

гарантовано на сто відсотків [8]. Це пов'язано з тим, що проект з реінжинірингу підприємства подібний процесу винаходу, а сам такий процес взагалі дається нелегко. Ще одним недоліком реінжинірингу є те, що ефект від його застосування виявляється зазвичай лише після закінчення проекту з реінжинірингу. Крім того, проект з реінжинірингу займає багато часу і вельми є трудомістким.

До числа недоліків можна віднести і революційність пропонованих змін, обіцянки успіху після виконання реінжинірингу, відсутність уваги до самого процесу вдосконалення, який, як свідчить досвід, є безперервним.

Отже, переважна орієнтація на еволюційне вдосконалення бізнес-процесів є кращою за критеріями зниження трудомісткості робіт, зниження ризиків і вартості робіт.

У ринковій економіці підхід поступових еволюційних змін соціальних систем із залученням широкого кола учасників в економічній науці отримав назву організаційного розвитку.

У. Френч і С. Белл визначили організаційний розвиток як довготривалу роботу з удосконалення процесів вирішення проблем і оновлення в організації шляхом більш ефективного спільного регулювання культурних постулатів організації [7]. Основні етапи проведення організаційного розвитку описані Н. Томом [9] і включають: розморожування соціальної системи; рух до змін; випробування нововведення на практиці; заморожування, що б процеси змін не тривали нескінченно довго. Новим підходом до управління суб'єктом господарювання є еволюційний менеджмент. Він орієнтований на розпізнавання, запуск і підтримку систем, що самоорганізують тенденції при вирішенні виникаючих на підприємстві проблем.

Принципи безперервної адаптації підприємств до умов (що змінюються) господарської діяльності вперше проаналізовані в книзі А. Чандлера «Стратегія і культура» (1966 р) [1]. На основі досвіду провідних американських компаній автор досліджував реорганізацію управління шляхом послідовної зміни стратегії, формальних структур і систем, організаційної культури і поведінки персоналу. Теорія, що з'явилася в результаті цього узагальнення, отримала назву еволюційної концепції. Вона отримала розвиток в дослідженнях І. Ансоффа, Б. Карлоффа, Р. Нельсона, П. Друкера та ряду інших авторів. Їх основна ідея полягає в тому, що зовнішнє середовище підприємства в цілому і окремі області його діяльності зазнають природну еволюцію, при якій посилюється нестабільність умов господарювання. Ця тенденція проявляється насамперед у посиленні диференційованості споживчого попиту, прискорення під тиском конкуренції темпів оновлення продукції і технологій. На кожному рівні еволюції в стратегії підприємства повинен бути присутнім фактор успіху, адекватний рівню зовнішньої нестабільності, – інтенсивність зусиль і обсяги фінансування НДДКР і маркетингу, диференціація продукції і технологій. При цьому сукупність областей господарської діяльності підприємства повинна забезпечувати виконання цільових показників його прибутковості і зростання продажів,

невразливість по відношенню до зовнішніх загроз, позитивний синергетичний ефект.

Необхідність підтримки ускладнюється тим, що такі стратегії призводять до розвитку потенціалу підприємств шляхом підвищення гнучкості структур і впровадження більш комплексних систем стратегічного управління. Тим самим забезпечується зростання відкритості системи та її зовнішньої ефективності.

Таким чином, в еволюційній концепції управління поєднання зовнішніх і внутрішніх факторів визначається не випадковою ситуацією, в якій система шукає оптимальний стан рівноваги, а логікою еволюційного розвитку макроекономіки в цілому і життєвого циклу окремих областей господарської діяльності підприємств, зокрема. Точка рівноваги в такій системі зміщується в бік посилення диференційованості і посилення мінливості зовнішнього середовища.

Еволюційна концепція досягла серйозних успіхів в моделюванні реальних процесів, однак поки вона не може точно визначити природу процесів, що формують вигляд зовнішнього середовища, стратегію і внутрішні можливості підприємства.

Ці недоліки теоретично можуть бути усунені в рамках, що знаходить все більшу популярність еволюційної теорії. Огляд стану робіт в цій області, який представлений швейцарською дослідницею С. Закс [3]. У центрі еволюційної теорії організації, що отримала назву популяційної екології, стоїть прагнення перенести аналогію зі сфер біологічної еволюційної теорії в теорію організації. Екологія популяції базується на динамічній стохастичній моделі, складовими частинами якої є три процеси збереження корисних ознак. Об'єктом дослідження є популяція організацій, які, з одного боку, характеризуються загальною структурою (організаційною формою), аналогічно фенотипу в біології. З іншого боку, кожна з них по аналогії з генами живих істот володіє так званими компасами (набором характерних ознак), які утворюють базовий матеріал (так званий генотип) для еволюції. Процес варіації складається з ряду інновацій, які реалізуються, головним чином, при формуванні нових організацій. Варіація нових організаційних типів є вихідним етапом для процесу відбору в даній популяції. При цьому досліджується, наприклад, рівень смертності організаційних типів. На рівні компасів досліджуються ті елементи знання, які забезпечують успішну репродукцію нових організаційних форм. Відбір при цьому носить чисто детерміністський характер і реалізується під впливом зовнішніх стимулів. Нарешті, на стадії збереження організація докладає зусилля, які спрямовані на утримання і наступне використання відібраних позитивних змін.

Цей напрямок близько змикається з класичною теорією організаційного розвитку. Основні точки дотику виникають з приводу участі середнього менеджменту в еволюції фірми і підвищення значення внутрішньоорганізаційної культури, як одного з вирішальних факторів успіху внутрішньофірмових нововведень. Школа університету м Санкт-Галлен

(Швейцарія) виходить з того, що при аналізі і концептуальних організаційних розробках треба якомога повніше враховувати складність зовнішнього середовища. Тому варіантність господарської системи повинна бути максимально високою. Шляхом стимулювання самоорганізації в умовах великої складності і багатоваріантності менеджменту слід орієнтуватися тільки на ситуаційні заходи. На підприємстві створюється обстановка, яка стимулює менеджерську активність, при цьому жорстко визначаються її межі.

Нарешті, мюнхенська школа еволюціоністів вважає складність сучасних підприємств настільки високою, що менеджмент шляхом організації не може з нею впоратися. Ця школа досліджує так званий менеджмент перетину інтересів, в рамках якого необхідна готовність залучати до прийняття рішень усі зацікавлені сторони, що дає можливість інтегрувати різні точки зору на ситуацію, що склалася. У цьому випадку зовнішня організація служить лише рамковою формою для самоорганізації. С. Закс підкреслює, що, в принципі, менеджер в таких умовах може бути в деякій мірі волонтаристом.

Проблеми еволюційного вдосконалення бізнес-процесів і теорії еволюційного розвитку фірми співвідносяться як загальне і часткове, оскільки проблема вдосконалення бізнес-процесів зачіпає відносини із зовнішнім середовищем підприємства, однак більшою мірою спрямована на внутрішньоорганізаційні реформування. А. Кредісов підкреслює при цьому можливість проведення аналізу взаємозв'язків і взаємозалежності, і є «...обов'язковою умовою визначення головного організаційного вектору бізнесу, тобто того, який забезпечує його системне функціонування з урахуванням особливостей і тенденцій розвитку...» [4, с. 24].

Еволюційний розвиток підприємства не передбачає зміни його стратегії. Виникає запитання ідентифікації, розпізнавання ситуації, для якої допустимо вдосконалення бізнес-процесів без зміни стратегії. Ухвалення такого рішення відноситься до класу стратегічних, і тому природно звернутися до інструментів стратегічного аналізу, які узагальнюються і систематизуються (табл. 1. 1).

Комплексний стратегічний аналіз підприємства дозволяє вирішити набагато більш широке коло завдань, ніж вдосконалення бізнес-процесів. У таблиці 1 надані тільки ті завдання, інструменти і методи, які безпосередньо відносяться до вдосконалення бізнес-процесів на підприємстві. Для того щоб ідентифікувати місію і цілі розвитку підприємства, необхідно використовувати модель виробничо-господарської системи підприємства та відредагувати або вибрати цілі його розвитку. Бізнес-процеси на підприємстві складають основу стратегічного потенціалу, і, відповідно до таблиці 1, еволюційне вдосконалення бізнес-процесів є одним з факторів еволюційного вдосконалення стратегічного потенціалу. Аналіз життєвого циклу галузі є необхідним для того, щоб встановити, який характер, інтенсивність і динаміка попиту та пропозиції на даному ринку. Не важко помітити, що вельми конкретна класифікація інструментів, яка представлена у таблиці 1 не визначає методів вирішення завдань для всіх чотирьох видів аналізу.

Таблиця 1.1

Характеристика етапів стратегічного аналізу на підприємстві

Рішення	Інструменти	Задачі	Етапи
Вибір структури і корекція місії Вибір або корекція цілей розвитку Вибір структури дерева цілей	Модель виробничо-господарської системи Модель системи стратегічного управління Дерево цілей	Ідентифікація місії та цілі розвитку	Аналіз місії та цілей
Вибір варіанта внутрішньої структури підприємства Вибір методів оцінки стратегічного потенціалу	Життєвий цикл (ЖЦ) виробу ЖЦ товару ЖЦ технології ЖЦ підприємства Схема бізнес-процесів Виділення стратегічних центрів господарювання Модель потрійної спіралі	Оцінка стратегічного потенціалу	Аналіз внутрішнього середовища
Вибір варіанта структури зовнішнього середовища Вибір методів оцінки бізнес-клімату	ЖЦ галузі STEP – аналіз PEST – аналіз Контактні аудиторії (Ф. Котлер) Модель конкурентних сил (М. Портер) Ключові фактори успіху	Оцінка стратегічних умов	Аналіз зовнішнього середовища
Вибір варіанта структури стратегічного простору Вибір методу оцінки позиції Ідентифікація стратегій за позиціями	Матриця Ансоффа Матриця БКГ SWOT – матриця Матриця Дженерал Електрик	Оцінка стратегічних позицій	Аналіз середовища в цілому

Джерело: узагальнено автором на основі [2; 6].

Стосовно до вдосконалення бізнес-процесів можна розглядати такі методи: аналіз абсолютних рівнів і динаміки показників, що характеризують організацію бізнес-процесів на підприємстві; класифікатори, що дозволяють оцінити раціональність організації існуючих бізнес-процесів; нормативні методи, що дозволяють визначити кордон, до якого допустимі еволюційні методи вдосконалення бізнес-процесів.

Література:

1. Алексеев Н. Эволюция систем и организационное проектирование. *Проблемы теории и практики управления*, 1998. №4. С. 27-36.
2. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация. *Проблемы теории и практики управления*, 1998. №5. С. 42-49.
3. Зак С. Эволюционная теория организации. *Проблемы теории и практики управления*, 1998. №1. С. 14-22.
4. Захарченко В.И. и др. Реструктуризация машиностроительного производства. Одесса: Феникс, 2006. 104 с.
5. Кредисов А.И. Организационный вектор развития современного бизнеса. *Экономика Украины*, 2013. №10. С. 21-31.
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Реструктуризация предприятий и компаний. Москва: Высшая школа, 200с.
7. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва: Прогресс, 1998. 585 с.
8. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. Москва: Инфра-М, 1997. 295 с.
9. Том Н. *Проблемы теории и практики управления*, 1998. №1. С. 36-41.
10. Hammer M., Champy J. Reengineering the Corporation. A Manifesto for Business Revolutions. Harper Business, 1993.
11. Warhol P.D. Enterprisewide Reengineering and Restructuring. Charlestom, 1994.

1.2. Конкурентоспроможність і еволюція господарських систем в умовах інформаційної економіки

Конкурентоспроможність – одна з ключових характеристик економічної діяльності та її результатів. В економічній літературі прийнято виділяти, принаймні, чотири її рівня: конкурентоспроможність товару (послуги), конкурентоспроможність підприємства, регіональна та національна конкурентоспроможність. У всіх цих випадках, в найбільш загальному вигляді, даною категорією позначають сукупність властивостей даної економічної системи (від товару до національної економіки), що дозволяють оцінити її як більш успішну з позицій ринку, в порівнянні з іншими подібними системами.

Наприклад, під конкурентоспроможністю підприємства, як правило, мають на увазі здатність конкурувати зі своїми суперниками, котрі

поставляють на ринки аналогічні товари (послуги) або прагнуть проникнути на ринки, на яких працює дане підприємство. Для позначення конкурентоспроможності підприємства використовують широкий арсенал способів: рекламу, зниження цін і витрат виробництва, підвищення якості товарів (послуг), розвиток додаткового післяпродажного сервісу та ін.

Як завжди, узагальнює понятійний апарат словник – у нашому випадку Великий економічний словник: «конкурентоспроможність – якість товару, послуги, які як суб'єкти ринкових відносин виступають на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин» [1, с. 385].

Аналіз показує, що методи забезпечення конкурентоспроможності на різних рівнях діалектично пов'язані між собою системою прямих і зворотних зв'язків. Так, наприклад, постановка на виробництво товарів з поліпшеними властивостями, тобто більш конкурентоспроможних, – важливий метод забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цілому. І навпаки – наявність відомого, що пізнається фірмового найменування, що є конкурентною перевагою підприємства, надає стимулюючу дію на споживачів при здійсненні ними вибору товару, виробленого таким підприємством. Тобто, в наявності є перехід властивості конкурентоспроможності від підприємства до товару.

Крім системного характеру конкурентоспроможності, важливим її якістю є конкретно-історичний характер. Це означає, що уявлення про конкурентоспроможність та методи її досягнення на тому чи іншому рівні змінюються в зв'язку з еволюцією господарських систем. У зв'язку з цим, актуальною є задача вивчення особливостей конкурентоспроможності в умовах інформатизації економіки, що спостерігається в більшості країн світу, в тому числі і в Україні. Тому варто звернути увагу на таке поняття як інформаційне управління (information management). Словник Collins надає йому таке визначення: «процес збору, обробки та інтерпретації даних як із зовнішнього середовища, так і зсередини, звичайно відбувається за допомогою використання комп'ютерних технологій [6, с. 178]. При цьому додаємо: всі виробничі функції – виробництво, маркетинг і розповсюдження – містять в собі як безпосередньо виконання задач, так і, паралельно, дії з обробки інформації. У додаток до цих простих задач обробки даних інформаційні технології дозволяють збирати набагато більше даних, чим раніше могло збирати підприємство, та піддавати їх більш детальному аналізу. Таким чином, підприємство отримало додаткові переваги, поєднуючи виробництво, маркетинг і розповсюдження.

Конкурентоспроможність сучасного підприємства у все зростаючій мірі залежить від ефективності, динамічності функціонування його системи керування. Сучасні методи проектування бізнес-процесів у поєднанні з розвиненими засобами документообігу та зв'язку дозволяють істотно підвищити гнучкість і віддачу виробництва. Конкурентоспроможність сьогодні залежить не стільки від прибутковості кожної операції, скільки від

швидкості їх проведення. Тобто, важливу роль набуває здатність менеджменту швидко і адекватно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, що передбачає володіння адекватними інформаційними технологіями. Швидке реагування на мінливі вимоги ринку, короткі строки розробки та виведення на ринок нових видів продукції, оперативне і надійне виконання замовлень неможливі без побудови сучасної системи управління на основі використання сучасних інформаційних технологій [3].

Розвиток інформаційних товариств, поява електронного середовища, у якому можна здійснювати взаємодію між суб'єктами ринкових відносин, відкрило нові можливості для ведення бізнесу і серйозно змінило форму і зміст процесів формування конкурентоспроможності. В результаті формується принципово нова структура економіки, яка характеризується такими рисами, як: фінансова глобалізація і зростання панування капіталу над виробництвом; інтенсифікація світової торгівлі; тенденція до глобальної та регіональної конвергенції господарських укладів; багаторазове збільшення інформаційних потоків та зростання їх різноманітності; відкритість інформації та ін.

Різноманітність і масштабність цих процесів вимагають їх систематизації і структурування. З позицій аналізу сучасних особливостей конкурентної боротьби і підвищення конкурентоспроможності підприємств, глобалізацію можна і потрібно розглядати як процес зміцнення наявних і створення нових конкурентних переваг. Він заснований на нових формах економічної діяльності глобального типу, що формуються шляхом придушення національних і соціокультурних стереотипів поведінки конкурентів, з використанням новітніх інформаційних технологій, а також нових форм кооперації і розширення комунікації. Традиційно процес формування конкурентоспроможності підприємства представлявся у вигляді формування унікального ланцюжка цінностей: постачальник – підприємство – споживач, що володіє тими чи іншими перевагами (якість, терміни виконання замовлень, рівень цін та ін.) в порівнянні з іншими аналогічними ланцюжками. В інформаційній економіці цей ланцюжок, за рахунок розширення стохастичних інформаційних взаємодій, трансформується в «поле економічних зв'язків», в результаті чого діяльність підприємств багаторазово ускладнюється і набуває нових властивостей, які пов'язані з тимчасовими параметрами формування конкурентоспроможності, зміною пріоритетних чинників її формування, впливу конкурентного середовища і підвищення інформованості споживача.

Процеси становлення та розвитку інформаційної економіки зумовлюють зміни в діяльності підприємств, які полягають в:

- 1) зміні самих підприємств (трансформація організаційних структур, нові методи управління та ін.),
- 2) загостренні механізмів конкуренції (за рахунок наближення реальних ринків до ідеальної моделі досконалої конкуренції),

3) появу нових засобів досягнення конкурентних переваг (наприклад, продажу через Інтернет) [7, с. 263].

Інформаційні технології при їх більш широкому використанні в діяльності підприємств дозволяють автоматизувати трудомісткі операції, автоматизувати і оптимізувати виробниче планування, контроль та інші функції, оптимізувати окремі, найбільш важливі бізнес-процеси (відносини з клієнтами, управління активами, документообіг, прийняття управлінських рішень та ін.) з урахуванням специфіки різних галузей і форм економічної діяльності, національних і регіональних особливостей [2, с. 17].

У сучасній економічній діяльності змінилися засоби, предмети праці і сама праця, її характер, форми організації та способи взаємодії працівників. В якості засобів праці в інформаційній економіці стали виступати віртуальні технології, реалізовані в глобальному електронному середовищі, застосування яких дозволяє ефективно вирішувати проблеми бізнесу і отримувати доходи в особливо великих масштабах.

Предметами праці стали інформація, глобальні фінанси, реклама, програмні продукти, обслуговуючі процеси віртуалізації, комерційна діяльність, здійснювана в глобальній мережі Інтернет, консалтингові послуги, послуги по забезпеченню безпеки електронного середовища і здійснюваних нею операцій. Сама праця стала носити «інтелектоємний» характер і здійснюватися висококваліфікованими кадрами, здатними формувати нові типи організації економічних відносин, включаючи розширення масштабів, обсягів і нових форм використання капіталу.

Новаківський І. підкреслює: «Головна мета змін систем управління на підприємствах спрямована на створення динамічних підприємств з високим рівнем життєздатності й здатності працювати в мережі» [5, с. 296]. А Мельник Л. робить більш узагальнюючий висновок: «Напрацювання інформації з інформації за допомогою інформації для інформаційно орієнтованої людини – це є магістральним напрямом економічних систем майбутнього» [4, с. 225].

Перехід до інформаційного суспільства супроводжується змінами у функціонуванні механізмів ринку. Зростає роль інформації в конкурентних відносинах. Створення гнучких адаптивних систем в управлінні і виробництві значно скорочує витрати на прийняття рішень, на вибір конкурентної стратегії, змінюючи поведінку підприємств. Сучасну економіку можна охарактеризувати як інформаційно-мережеву, що базується на горизонтальних зв'язках у глобальному електронному середовищі, з переважанням в якості найважливіших елементів продуктивних сил, знань, інформації та відносин, що забезпечують миттєву реакцію на попит і пропозицію. Бурхливий розвиток передових інформаційних і комунікаційних технологій фундаментально змінило природу ринкових і конкурентних відносин, сприяло появі нових можливостей для конкуренції, економічного і соціального розвитку. Такі нові інформаційно-технічні системи, як Інтернет, персональні комп'ютери, мобільний зв'язок перетворили інформацію в основний ресурс розвитку суспільства, створивши передумови для домінуючого положення

інформаційного сектора в економіці. Таким чином, можна зробити висновок про видозміні категорії «конкурентоспроможність» в інформаційній економіці.

Література:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 5-е изд. Москва: ИНЭ, 2002. 1280 с.
2. Захарченко В.И. Новая экономика для новой Украины. *Економіст*, 2009. №2. С. 16-22.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Москва: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
4. Мельник Л.Г. Информационная экономика. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. 288 с.
5. Новаківський І. І. Система управління підприємством в умовах становлення інформаційного суспільства: монографія. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2016. 316 с.
6. Пасс К. и др. Большой толковый словарь бизнеса. Москва: АСТ, 1998. 688 с.
7. Седелкин К.Ю. Конкурентоспособность в условиях информационной экономики. *Современные аспекты экономики*, 2008. №3 (128). С. 261-264.

1.3. Проблема конкурентоспроможності товару у сучасних категоріях досліджень

Тлумачні словники ринкової економіки трактують конкуренцію як суперництво, змагання між виступаючими на ринку підприємствами, що мають на меті забезпечити найкращі можливості збуту своєї продукції, задовольняючи різноманітні потреби покупців.

Відомий словник Collins наводить таке тлумачення: «Конкуренція (competition) – процес активного суперництва між продавцями визначеного продукту в погоні за перемогою і збереженням купівельного попиту та їх пропозицію» [6, с. 209].

Великий економічний словник наводить трохи інше визначення: «Конкуренція – змагання між товаровиробниками за найбільш вигідні сфери додатку капітала, ринку збуту, джерел сировини» [1, с. 385].

Так як предметом конкуренції є матеріальний товар (послуга), за допомогою якого суперники (підприємства, фірми) прагнуть завоювати визнання споживача, а об'єктом конкуренції – споживач (покупець), то сутність конкуренції можна представити у вигляді суб'єктивно-об'єктивної моделі.

Припустимо, що на ринку кілька продавців (суб'єктів) однакових товарів і один покупець (об'єкт). Мета продавця – продати покупцеві вигідно свій товар, а завдання покупця – вибрати із запропонованих товарів той, який найбільшою мірою відповідає його потреби. Таким чином, продавці (суб'єкти) змагаються між собою за задоволення потреби покупця (об'єкта), за його

вільні гроші. Це суперництво можна представити у вигляді вектора V , спрямованого від суб'єкта до суб'єкта.

Вектор суперництва V описується параметрами, котрі характеризують суб'єкт (товар). Це можуть бути різні властивості товару: ціна, якість, параметри надійності, умови післяпродажного обслуговування та ін., які теж є векторами. Отже, вектор суперництва можна представити у вигляді безлічі векторів v_n :

$$V = \{ v_1; v_2; \dots; v_n \}. \quad (1.1)$$

Вектори v_1, v_2, \dots, v_n описують властивості товару, характеристики конкурентного середовища і т. д. Вектор потреби також можна представити у вигляді множини векторів, що характеризують потребу:

$$P_{con} = \{ p_{con1}; p_{con2}; \dots; p_{con n} \}. \quad (1.2)$$

Між об'єктами і суб'єктом лише тоді буде здійснено взаємодію (купівля-продаж), коли для необхідної потреби P_{con} найбільшою мірою буде відповідати фактична (пропонована) відповідна певним властивостям товару потреба P_f , тобто коли неузгодженість між P_{con} і P_f буде мінімальним. Це можна виразити через вектор задоволення потреби (вектор неузгодженості):

$$VP = \{ vp_{con1} - vp_{f2}; vp_{con2} - vp_{f2}; \dots; vp_{con n} - vp_{f n} \} \quad (1.3)$$

або

$$VP = \{ V_{p_1}; V_{p_2}; \dots; V_{p_n} \} \longrightarrow \min. \quad (1.4)$$

При $VP = \min$ починається задоволення потреби, тобто відбувається процес купівлі-продажу.

Таким чином, конкуренція (суперництво) виникає лише в тому випадку, якщо на ринку пропонується багато товарів з близькими споживчими властивостями, призначених для задоволення однієї і тієї ж потреби. Суть конкурентної боротьби полягає у збереженні і примноженні позиції підприємства на ринку [4, с. 17-18]. Для цього необхідно, щоб пропонований товар найбільшою мірою відповідав потребам покупців і вимагав менших витрат (мав меншу ціну) на їх задоволення, тобто володів певними перевагами перед товаром-конкурентом [3, с. 17].

У сучасній ринковій економіці основною конкурентною перевагою стає якість виробленої продукції або наданої послуги. В епоху розвинутого соціалізму (доперебудовний період нашої країни), якість продукції мало також велике значення для нашої економіки. Але якщо в той час якісною продукцією вважалася та, яка відповідала стандартам та іншим нормативним документам, то в даний час якість набула дещо інший сенс. Якісна продукція – це та, яка відповідає вимогам споживачів. З цього випливає, що якість є основною конкурентною перевагою [5, с. 40].

Таким чином, якість – це ключова проблема ринкової економіки, в якій конкуренція диктує рівень і динаміку розвитку якості продукції і визначає конкурентоспроможність виробників, примушуючи їх під загрозою витіснення з ринку безперервно займатися якістю і в цілому конкурентоспроможністю своїх товарів і послуг.

За міжнародним стандартом ISO9000.2015 якість розглядається як сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуг, які надають їй здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби. Отже, якість виявляється через міру корисності даної споживчої вартості для конкретного споживача, або через ступінь задоволення потреби. Його (споживача) цікавить не природа продукту праці як такого а те, що продукт, що стає товаром, володіє потрібними властивостями. Для нього (споживача) цінність становлять споживчі властивості, здатні задовольнити конкретні потреби, і при цьому не цікавлять умови проектування, виробництва і т. д. Таким чином, у понятті «якість» ключовим є те, що воно реалізується через сукупність властивостей і характеристик товару, що виражають його здатність задовольняти певні потреби. Отже, якість забезпечує певний потенціал конкурентоспроможності товару.

З поняттям «якість» тісно пов'язане поняття конкурентоспроможності. Однак між ними є істотні відмінності. Принципова відмінність між якістю і конкурентоспроможністю полягає в тому, що конкурентоспроможність товару – це ринкова категорія, що відбиває його конкурентність, яка визначається можливістю успішного його збуту на даному ринку в певний момент часу в умовах конкурентної боротьби. Вона (конкурентоспроможність) має більш динамічний характер, так як при незмінних якісних характеристиках товару може змінюватися в залежності від стадії життєвого циклу, зміни кон'юнктури ринку, коливання цін та інших факторів ринкового середовища. Тому, щоб якісний товар був одночасно і конкурентоспроможним, він має відповідати критеріям споживачів конкретного ринку в конкретний момент часу. При цьому істотне значення має фактор часу, бо те, що потрібно споживачеві сьогодні, завтра може не мати попиту внаслідок зміни будь-яких обставин, хоча якісні характеристики товару при цьому залишилися без зміни [2, с. 11].

Необхідно зауважити, що конкурентоспроможність товару визначається сукупністю властивостей, що становлять інтерес для певного покупця і забезпечують задоволення його потреби. Інші параметри (характеристики) товару до уваги але приймаються. Якість характеризується сукупністю властивостей, які, як правило, визначаються вимогами виробника з урахуванням можливостей технічного рівня виробництва, кадрового потенціалу, забезпеченістю ресурсами та ін. І чим більше у виробленій продукції сконцентровано параметрів якості, здатних задовольнити якусь потребу, тим вище її якість з погляду споживача і, отже, вище потенціал конкурентоспроможності. З цього можна зробити висновок про те, що підприємство забезпечує конкурентоспроможність продукції через параметри якості, тобто воно створює тільки параметричну конкурентоспроможність, дає

можливість оцінити рівень відповідності пропонованої продукції певній потребі.

Якщо ототожнювати рівень конкурентоспроможності тільки з рівнем якості, то таку рівність слід вважати як перше наближення. Навіть якщо б конкурентоспроможність товару можна було б розрахувати з урахуванням всіх характеристик потреби конкретного ринку (ціна товару, витрати на транспортування, сервісне обслуговування та ін.), то і в цьому випадку була б лише очікувана, а не реальна конкурентоспроможність. На кожному ринку вплив цих критеріїв на мотивацію прийняття рішення щодо купівлі певного товару може бути різним, і тому конкурентоспроможність також буде різна. Для того щоб товар успішно продавався (тобто був конкурентоспроможним), необхідна ефективна маркетингова програма, яка була б невразлива для конкурентів.

Таким чином, у ринковій економіці проблема конкурентоспроможності товару є комплексною, яка об'єднує проблему якості, що вирішується в сфері виробництва (технічний рівень продукції, технічний рівень виробництва, рівень організації виробництва) і проблему маркетингу, що забезпечує вивчення потреб потенційних покупців, організацію збору інформації про умови збуту продукції, фірми і товари-конкуренти та ін.

На сучасному ринку вимоги споживача до якості продукції переводять його в один з визначальних факторів конкурентоспроможності товару і забезпечують йому (товару) перевагу на товарних ринках. Сама ж якість продукції – це багатоаспектна категорія, яка враховує технічні, економічні, соціальні, правові і багато які інші сторони функціонування виробів на всьому їхньому життєвому циклі. Тому забезпеченню конкурентоспроможності продукції сприяє керівництво на всіх стадіях (етапах) життєвого циклу продукції на основі якості – від задуму до відпрацювання виробом ресурсу, тобто підприємству необхідна стратегія управління якістю, що враховує інтереси споживача (замовника). Для цього необхідна чітка програма дій, в якій формуються цілі і завдання, методи і засоби розв'язання проблеми якості на кожному етапі його формування. Це викликає необхідність у нових підходах до проблеми якості і конкурентоспроможності, що потребують урахування виробниками ринкового фактора, переходу від адміністративних важелів контролю якості до організаційно-економічних заходів управління якістю, організації роботи з переходу до загального (тотального) управління якістю, тобто необхідним є, по суті, революційний переворот у політиці підвищення якості вітчизняної продукції.

Виходячи з сучасної концепції управління якістю, керівникам вітчизняних підприємств необхідно усвідомити, що всі перетворення на підприємствах повинні бути спрямовані не тільки на створення ефективно діючих систем управління якістю продукції, але і на управління якістю всіх процесів створення виробів при оптимальних витратах. В основі такого підходу повинна лежати цілісна система взаємозалежних і взаємопов'язаних факторів таких, як принципи управління, функції управління, методи

управління, апарат управління, кадрове та матеріальне забезпечення, які формують механізм управління конкурентоспроможністю продукції. Це говорить про те, що якість є фактором, ув'язує в єдину систему всю діяльність підприємства, що підвищує роль управління у цілеспрямованому впливі на якість, а через нього – на конкурентоспроможність продукції. У зв'язку з цим виникає проблема пошуку економічно раціонального рівня конкурентоспроможності продукції і витрат на його забезпечення.

Література:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 5-е изд. Москва: ИНЭ, 2002. 1280 с.
2. Дубницкий В.И. и др. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура: учебное пособие. Днепропетровск: ГВУЗ «УГХТУ», 2016. 400 с.
3. Захарченко В.И., Запоточный И.В. Оценка конкурентоспособности продукции. *Фондовый рынок*, 2000. №15. С.16-18.
4. Криворотов В.В., Калина А.В., Ерыпалов С.Е. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем: учебное пособие. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 351с.
5. Немцев А.Д. Конкуренция, качество, конкурентоспособность. *Машиностроитель*, 2003. №5. С. 40-41.
6. Пасс К. и др. Большой толковый словарь бизнеса. Москва: АСТ, 1998. 688 с.

1.4. Підвищення конкурентоспроможності туристичної сфери України на основі інноваційних підходів

Туризм в даний час є глобальним соціально-економічним явищем і функціонує в умовах досить жорсткої конкуренції, що характеризується великим ступенем схильності до інноваційних процесів, слідування яким часто є основним детермінуючим фактором конкурентоспроможності туристичних підприємств [9, с. 77]. Таким чином, необхідність застосування інновацій у розвитку туризму визначається сучасними тенденціями розвитку суспільства. До найбільш істотних факторів, що впливають на інтенсивність застосування інновацій в туризмі, можна віднести зростаючі потреби суспільства, які змушують підприємства туристичної сфери формувати більш досконалі, насичені, різноманітні туристичні продукти і пропонувати найбільш уніфіковані і, в той же час, неординарні послуги; загальну глобалізацію, яка призводить до диверсифікації виробництва і об'єднання підприємств на національному і міжнародному рівнях [6, с. 275].

Найважливішим теоретичним і практичним питанням формування і реалізації механізму регулювання інноваційних процесів у розвитку туризму є визначення основних принципів, на які вони спираються [8]. Під принципами (від лат. *principium* – основа, початок) розуміються основні правила

діяльності; усталені, укорінені, загальноприйняті, широко поширені правила господарських дій і властивості економічних процесів [1, с. 778].

Аналізуючи сучасну економічну літературу на предмет формування принципів інновацій у розвитку різних галузей української економіки, встановлено, що кожен автор формує принципи відповідно до цілей свого дослідження [3]. Однак з ряду великої кількості різноманітних принципів можна виділити загальні (принцип науковості, системності, економічності, безпеки та ін.) і специфічні принципи, які безпосередньо відносяться до розглянутої сфери діяльності. Так, наприклад, Наволокіна А. виділяє наступні специфічні принципи управління підприємством на основі застосування інформаційних технологій – принцип насиченості інформацією або принцип багатоваріантності планування за рахунок наявності різноманітних програмних продуктів і обчислювальної техніки [6, с. 275].

Аналізуючи роботи [5; 6; 7], які присвячені інноваціям в туризмі, можна сказати, що проблемі формування принципів інновацій у функціонуванні і розвитку системи туризму не приділяється належної уваги. У зв'язку з чим доцільно сформулювати дані принципи, так як це необхідно для додання проектуваному об'єкту (туристичній системі) необхідних властивостей, що сприяють досягненню поставлених цілей.

Основні принципи інновацій у розвитку туризму полягають у наступному:

1. Принцип науковості. В основі зародження, розробки, реалізації будь-якої інновації лежить науково-теоретична дослідницька робота. Темпи розвитку інноваційної діяльності в туризмі безпосередньо визначаються сучасними досягненнями науки і техніки. Застосування даного принципу підкреслює необхідність використання наукових методів і підходів у процесі впровадження та реалізації інновацій в туризмі з метою підвищення ефективності його розвитку.

2. Принцип системності. Туризм являє собою велику відкриту соціально-економічну систему. Інновації в туризмі є невід'ємною частиною цієї системи. При розробці напрямків розвитку туризму в регіоні на основі інноваційного підходу необхідно враховувати взаємний зв'язок і вплив кожного елемента системи один на одного, а також з метою підвищення ефективності функціонування системи враховувати можливості та інтереси кожного з елементів, оскільки зміни одного елемента неминуче призводять до змін інших елементів системи.

3. Принцип цільової орієнтації реалізується в тому, що в туризмі повинні застосовуватися тільки ті інновації, які в умовах постійної зміни попиту здатні забезпечити задоволення максимальної кількості потреб сучасного туриста.

4. Принцип впливу зворотного зв'язку на коригування цілей полягає в тому, що туристична система повинна аналізувати реакцію туристів на впроваджені нововведення. Інновації, виконуючи функцію породження змін, породжують нові туристичні потреби, максимальне задоволення яких є загальною (глобальною) метою розвитку туризму. Отже, потреби, які знову

з'являються у туристів безпосередньо впливають на формування цілей і завдань кожного елемента великої туристичної системи.

5. Принцип соціально-економічної адаптивності впливає з такої властивості туристичної системи, як відкритість, коли мається на увазі процес освоєння системою способів функціонування і розвитку, адекватних умовам зовнішнього середовища, а також сприяють підвищенню ефективності взаємодії елементів туристичної системи в цьому середовищі.

Облік факторів зовнішнього середовища, непередбачені зміни якого, наприклад, в області законодавства, економіки, науки і т.д., визначають напрямки інноваційного розвитку як окремих туристичних підприємств, так і туризму в цілому.

6. Принцип незменшення корисності використання елементів системи туризму. Будь-яка інновація, застосування якої планується в процесі функціонування і розвитку туристичної системи, повинна забезпечувати елементам системи туризму незменшення їх корисності для споживачів туристичних послуг. Так, наприклад, готель впроваджує в свою діяльність online бронювання, що робить його послуги більш доступними для більшої кількості споживачів, тим самим збільшується корисність підприємства для його клієнтів. Таким чином, інновації в туризмі повинні сприяти збільшенню попиту на туристичні послуги, в гіршому випадку попит може залишитися на тому ж рівні, але він не повинен бути менше, ніж до впровадження інновацій.

7. Принцип безпеки. Як наголошується в Гаазькій декларації з туризму, «для того щоб нормально функціонувати і розвиватися, туризм потребує безпеки для мандрівників і відпускників, як національних, так і міжнародних, і для їх особистої власності...» [2]. Під безпекою в туризмі слід розуміти стан прийняттого рівня факторів ризику життя і здоров'я туристів як в звичайних умовах, так і в умовах шкідливого впливу природних, техногенних та інших надзвичайних ситуацій, а також захист соціальних та економічних інтересів громадян, організаторів туризму, суспільства і держави при здійсненні діяльності у сфері туризму і суміжних галузях [4, с. 58].

Таким чином, інновації, які застосовуються в туризмі, повинні гарантувати відсутність шкоди як для навколишнього середовища, так і для людини і її діяльності. Застосування небезпечних інноваційних методів і технологій може не тільки привести до зниження попиту на туристичні послуги в конкретному регіоні, але і спричинити за собою, наприклад, погіршення іміджу всієї туристичної дестинації.

8. Принцип ефективності інновацій в туризмі відображає два основних моменти. З одного боку, він показує те, що, незважаючи на велику ризикованість інноваційних проєктів, вони повинні забезпечувати ефективність при компромісі між усіма учасниками інноваційної діяльності в розвитку туризму в регіоні. Необхідність цього обґрунтовується якісно і кількісно неоднаковою ефективністю для кожного учасника (наприклад, для туриста – це максимальне задоволення його потреб; для туристичної фірми – отримання найбільшого прибутку; для державних органів – поліпшення

соціального становища населення і т.д.). Таким чином, ще на стадії зародження, інновація повинна означати можливість задоволення потреб кожного з них.

Всі перераховані принципи взаємопов'язані між собою, що говорить про системність їх застосування, тобто недотримання одного з принципів може призвести до виникнення проблем у загальному процесі впровадження та використання інновацій у розвитку туризму і, як наслідок, до недосягнення пріоритетних цілей сталого розвитку системи туризму в регіоні.

Література:

1. Большой экономический словарь. Под ред. А.Н. Азрилияна. 5-е изд Москва: ИНЭ, 2002. 1280 с.
2. Гагская декларация по туризму от 14.04.1989г. URL: www.businesspravo.ru.
3. Захарченко В., Балахонова О., Скалозуб М. Оцінка конкурентоспроможності підприємств туристичної сфери на основі конкурентного аналізу характеристик її продуктів. *Економіка, фінанси, право*. 2018. №4. С. 38-42.
4. Кляп М.П., Шандор Ф.Ф. Сучасні різновиди туризму: навчальний посібник. Київ: Знання, 2011. 334 с.
5. Малахова Н.Н., Ушаков Д.С. Инновации в туризме и сервисе. Москва: ИКЦ «Март», 2008. 224 с.
6. Наволокина А.В. Формирование принципов эффективного использования инноваций в развитии туризма. *Вестник Инжэкона*, 2009. Вып. 2 (29). С. 275-277.
7. Новиков В.С. Инновации в туризме: учебное пособие. Москва: Академия, 2007. 208с.
8. Саак А.Э., Пшеничных Ю.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие. СПб: Питер, 2007. 512 с.
9. Школа І.М. та ін. Менеджмент туристичної індустрії: навчальний посібник. Чернівці: Книги-XXI, 2005. 596 с.

1. 5. Організаційне забезпечення підвищення якості обов'язкового медичного страхування

В комітетах Верховної Ради України лежить близько десяти законопроектів про обов'язкове медичне страхування, але вони не прийняті. Щоб страхова медицина запрацювала в 2020 р. необхідна готовність інституційних органів, а також відповідне мислення українців.

Можливість отримати медичний поліс для українців з'явився ще в 2000-х р., коли приватні страхові компанії вирішили включити таку послугу в свій сервіс. Нині на ринку працює близько 50 страхових компаній, але привілеями добровільного медичного страхування користуються менше 10% українців. При цьому більшість з них отримали страховку не за особистою ініціативою: її переважно надають великі підприємства-роботодавці, які борються за

людський ресурс. Сьогодні слід сподіватись на реалізацію цілі 2.2 – Люди, які захворіли, швидше одужують – у новій Програмі уряду України [1, с. 5].

Страховими медичними організаціями виступають юридичні фірми, які являються самостійними господарюючими суб'єктами, з любими, передбаченим законодавством України формами власності, які володіють необхідними для виконання медичного страхування статутним капіталом та які організують свою діяльність у відповідності з законодавством, яке діє на території України.

Метою обов'язкового медичного страхування є – домогтися кращої якості надання медичних послуг, запобігти захворюванням [4, с. 113].

Страхові медичні організації виконують функцію страховика, отримуючи з територіального фонду обов'язкового медичного страхування (ТФОМС) засоби на реалізацію територіальної програми обов'язкового медичного страхування. У багатьох регіонах України в наш час передбачений механізм конкурсного відбору для участі в реалізації територіальної програми. Якщо виходити із того, що засоби, які поступають з бюджету ТФОМС, направляються для придбання послуг для населення (першочергово послуга придбається у страхової медичної організації, а з її допомогою у лікувально-профілактичних закладах), то у відповідності з нормами бюджетного законодавства і діючим законодавством [2] необхідно розміщення державного замовлення для придбання товарів, робіт, послуг для державних потреб.

Діюче законодавство передбачає розміщення замовлень з організацією торгів (конкурс, аукціон) і без організації торгів (запит котирування, закупівлі на торговій біржі, придбання товарів у єдиного виробника). Організуючи конкурсний відбір, страхова медична організація, яка бере участь в реалізації територіальної програми обов'язкового медичного страхування, органи виконавчої влади регіонів України реалізують своє право як страховиків по обов'язковому медичному страхуванні непрацюючого населення на вибір страхової медичної організації [3].

Крім того, організація конкурсного відбору страхової медичної організації відповідає вимогам діючого українського законодавства про конкуренцію у відборі організацій для надання ряду фінансових послуг (в тому числі виконання медичного страхування) шляхом проведення відкритого конкурсу у відповідності з положенням закону про розміщення замовлень на поставку товарів, виконання робіт, надання послуг для державних та муніципальних потреб.

Представляється, що при відборі страхових медичних організацій найважливішими являються наступні критерії:

- досвід роботи в системі обов'язкового медичного страхування, наявність філіальної сітки або представництв;
- відсутність великого відсотку «браку» при проведенні експертизи надання медичної допомоги, випереджаючій оплату рахунків лікувально-профілактичних закладів (відмова в оплаті рахунків без достатніх на те підстав

або, навпаки, оплата рахунків по послугам, в ході перевірки яких виявлені порушення стандартів надання послуг і т. д.);

- терміни оплати медичних послуг після отримання рахунків від лікувально-профілактичних закладів;

- можливість прийняття ризиків покриття касових розривів при фінансуванні територіальної програми обов'язкового медичного страхування (ОМС) [7, с. 119].

Оскільки організація конкурсу по підбору страхових медичних організацій для надання послуг по ОМС непрацюючого населення виконується вищим виконавчим органом регіону України, то, як правило, витрати на організацію конкурсу фінансуються із регіонального бюджету. Таким чином, конкурсний відбір страхової медичної організації не приводить до удорожчання вартості територіальної програми ОМС.

Збір страхових внесків виконують фонди ОМС, а медичні послуги, які входять в гарантований перелік, надаються на основі договору між страховими медичними закладами, страховиками-роботодавцями (для працюючого населення) або органами виконавчої влади регіону України (для непрацюючого населення) та медичними закладами.

Після надання пацієнту необхідної допомоги, передбаченої програмою ОМС, медичний заклад виставляє страховій медичній організації рахунок для оплати. Страхова медична організація виконує перевірку термінів, якості лікування, відповідності його вартості затвердженим тарифам, а потім направляє фондам ОМС уточнені відомості, по яким вони перераховують засоби на її рахунок для остаточного розрахунку з медичним закладом.

Фінансова взаємодія територіального фонду обов'язкового медичного страхування та страхової медичної організації будується на основі фінансування по середньодушовим нормативам. В основі розрахунку середньодушового нормативу – різниця між засобами, які надійшли на ОМС в бюджет ТФОМС і витратами, пов'язаними з поповненням нормативного страхового запасу, оплатою рахунків по наданій медичній допомозі громадянам, витратами по утриманню ТФОМС. Нормований страховий запас визначається в розмірі, не перевищуючого місячної потреби в оплаті медичних послуг.

У всіх регіонах України подушний норматив диференціюється по статево-віковим характеристикам [6].

Засоби, які перераховані з рахунку ТФОМС на рахунок страхової медичної організації, направляються на:

- оплату медичних послуг, наданих лікувально-профілактичним закладом;

- формуванню резервів;

- витрати на ведення справи страхової медичної організації, включаючи проведення медико-економічної експертизи.

Документи регіонів України, які визначають взаємодію територіального фонду обов'язкового медичного страхування і страхових медичних

організацій складені у відповідності з Правилами по встановленню порядку і умов формування резервів, складу і нормативу витрат на ведення справи страховими медичними організаціями, які виконують обов'язкове медичне страхування [5].

До правил щодо резервів страхових медичних організацій за рахунок засобів, які надійшли від територіального фонду обов'язкового медичного страхування, відносяться:

- резерв оплати медичних послуг;
- запасний резерв;
- резерв фінансування попереджувальних заходів по обов'язковому медичному страхуванню.

Буває зайвою така система резервування засобів, яка забезпечує можливість страховій медичній організації отримати дохід від інвестування засобів в умовах створення нормованого страхового запасу територіальним фондом обов'язкового медичного страхування, як така детальна регламентація джерел формування резервів.

Крім того, попереджувальні заходи в системі обов'язкового медичного страхування відносяться до послуги, яка оплачується в рамках територіальної програми ОМС, яка передбачає у складі амбулаторно-клінічної допомоги профілактичні заходи. Показники базової програми обов'язкового медичного страхування, залишаючись незмінними на протязі декількох років, опосередковано доводять умовність попереджувальних заходів, які проводяться страховими медичними організаціями. Недопустимо, якщо регламентація формування резервів страхових медичних організацій буде стимулювати затримку оплати рахунків лікувально-профілактичних закладів або необґрунтовану відмову в їх оплаті. Не повинно бути використання економії, яка пов'язана з застосуванням фінансових санкцій страховою медичною організацією, для формування підприємницького доходу цієї організації [7, с. 121].

На відміну від страхових організацій, які діють на ринку добровільного майнового та особистого страхування, страхові медичні організації не стикаються з проблемою необхідності формування технічних резервів із-за різниці страхового періоду і фінансового року. Учасники обов'язкового медичного страхування реалізують свої обов'язки в межах фінансового року.

Отже, в цій моделі здійснюється подушне фінансування із ТФОМС страхової медичної організації (норматив подушевого фінансування визначається в залежності від статевовікової структури застрахованих), а страхова медична організація після проведення медико-економічної експертизи оплачує фактично надані ЛПУ послуги, формує резерви. Ця модель відповідає діючим на даний момент нормативно-правовим актам, але виникають проблеми застосування бюджетної класифікації, складання бюджетної звітності. Крім того, в цій моделі не передбачено оперативний збір інформації про фактичне витрачання засобів ОМС (в багатьох страхових медичних організаціях існує великий об'єм інших витрат і залишків засобів на

кінець року). Засоби витрачаються не на основі страхових принципів фінансування.

У другому варіанті організації ОМС функції страховиків (тобто страхових медичних організацій) виконують безпосередньо територіальні фонди ОМС та їх філіали. Ця схема представляється найбільш економною, оскільки передбачає скорочення адміністративних витрат. Її впровадження в окремих українських регіонах було зв'язано з малочисельністю і низькою щільністю населення, відсутністю страхових компаній.

Територіальний фонд обов'язкового медичного страхування являється самостійною державною некомерційною фінансово-кредитною організацією, яка створена для акумулювання страхових внесків та платежів, забезпечення фінансової стійкості, загальності державної системи обов'язкового медичного страхування і вирівнювання фінансових ресурсів на його проведення.

Страховики, які знаходяться на території українських регіонів, зобов'язані зареєструватись в якості платників страхових внесків (платежів) в ТФОМС або його філіалах, оплачувати страхові внески і штрафи.

Третя модель – «змішаний варіант». Тут в якості страхових компаній виступають як страхові медичні організації, так і філіали територіальних фондів ОМС.

Особливістю четвертої моделі являється те, що закон про ОМС виконується тільки в частині збору страхових внесків з працюючого населення. За непрацююче населення місцева адміністрація засоби в ТФОМС не вносить. Зібрані страхові внески напряму передаються в органи управління охорони здоров'я (місцеві та національні). Все це означає, що тут ОМС як таке відсутнє.

В нинішній час в більшості українських регіонів в якості страховиків виступають страхові медичні організації, хоча в деяких суб'єктах цю функцію виконують територіальні фонди.

Страхові медичні організації (при їх відсутності – територіальні фонди) проводять у встановленому порядку медико-економічну експертизу рахунків по оплаті наданої медичної допомоги, проводять їх оплату закладам охорони здоров'я і направляють вказані рахунки і реєстри цих рахунків в територіальний фонд для оплати 25% суми рахунків за надану медичну допомогу із засобів, які передбачені на реалізацію пілотного проекту.

Таким чином, засоби, які призначені для фінансування територіальної програми, діляться на дві частини: перша частина – передається страховим медичним організаціям для оплати рахунків лікувально-профілактичним закладам за фактично надану допомогу; друга частина – частина рахунків оплачується ТФОМС – по цій частині медична установа може самостійно визначати напрям використання засобів.

Плюси цієї моделі – підвищення самостійності медичних установ, більш жорсткий контроль зі сторони ТФОМС, можливість збору оперативної інформації про фактичні витрати засобів ОМС. До слабких сторін такої моделі можна віднести можливість затримки в оплаті рахунків медичної установи.

Література:

1. Програма діяльності Кабінету Міністрів України. *Урядовий кур'єр*, 2019. №187. С. 5-12.
2. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення: Закон України №2168-VIII від 19.10.2017 р.
3. Кириченко А.В. Розвиток соціального страхування в Україні: монографія. Київ: КОМПРИТ, 2017. 197 с.
4. Міщук І., Віннічук І. Сучасний стан обов'язкового медичного страхування в Україні та шляхи його розвитку. *Підприємництво, господарство і право*, 2019. №2. С. 110-114.
5. Молода М. Стан і перспективи розвитку медичного страхування. URL: intkon.org.
6. Степанова О.В. Обов'язкове медичне страхування як фактор фінансової стійкості охорони здоров'я в Україні. *Ефективна економіка*, 2015. №11. С. 147-150
7. Фролова Т.Н. Организационные модели системы обязательного медицинского страхования. *Современные аспекты экономики*. 2009. №4(141). С. 117-123.

1.6. Економічна безпека малого та середнього підприємництва

Сучасні фінансово-економічні та соціальні проблеми, які постали перед багатьма державами, вимагають дослідження чинників стабілізації та покращення економіки. Сьогодні у багатьох розвинених країнах одним з головних чинників розвитку економіки виступає розвиток малого та середнього бізнесу. Мале та середнє підприємництво відіграє провідну роль у економіці країни, тому як послаблює монополізацію, стимулює конкуренцію, виступає рушійною силою розвитку інновацій в країні та залучення інвестицій. Також за допомогою малого та середнього бізнесу створюється багато робочих. Таким чином, бачимо значну роль малого та середнього бізнесу у розвитку економіки будь-якої країни.

Отже, враховуючі реалії сьогодення, актуальним постає питання забезпечення належного рівня економічної безпеки малого та середнього бізнесу. Це пов'язано з низкою існуючих сьогодні негативних тенденцій, а саме: наявність тіньової економіки, недостатньо ефективного управління сектором малого та середнього бізнесу з боку держави, недосконала конкуренція, існування штучних бар'єрів у створенні та функціонуванні малих та середніх підприємств, наявність тіньової економіки та корупційних схем у відносинах «бізнес-влада».

Необхідно зауважити, що значення малого та середнього бізнесу для розвитку держави виражається у соціально-економічному аспекті. Тому функціональне призначення даного виду підприємництва поділяється на економічне та соціальне. Найбільш повний перелік функцій малого та середнього бізнесу, які можна віднести до економічної та соціальної сфери,

представлено у науковій праці Семченко-Ковальчука О. [1]. Так він поділяє всі функції малого та середнього бізнесу на дві групи: економічна та соціальна.

До економічної групи відносяться функції:

- формування конкурентного середовища;
- запобігання негативного впливу монополізованих структур;
- мобілізація фінансових і матеріальних ресурсів;
- підвищення рівня використання місцевих ресурсів;
- забезпечення податкових надходжень;
- врегулювання попиту та пропозиції, цін на ринку;
- піднесення депресивних територій;
- розвиток інновацій;
- розвиток інфраструктури;
- залучення інвестицій;
- збільшує гнучкість національної економіки та ринкової пропозиції;

До соціальної групи відносять функції:

- підвищення ділової активності населення та розвиток середнього класу;
- протидія люмпенізації та поширенню стримувальної психології;
- розвиток людського капіталу;
- розвиток зайнятості за наймом;
- створення робочих місць для соціально-незахищених груп населення;
- створення умов для введення бізнесу та набуття і закріплення навиків підприємництва;
- забезпечення задоволення споживчого попиту населення;
- зменшення диспропорцій в доходах різних соціальних груп;
- пом'якшення соціального напруження завдяки ослабленню майнової диференціації;
- соціальний захист населення;
- підвищення росту доходів, заощаджень і капіталовкладень населення;
- вирівнювання соціального ландшафту;
- адаптація населення до умов мінливого середовища.

Зазначені вище функції малого та середнього бізнесу свідчать про вкрай важливе значення даного виду підприємництва, тому як дає можливість ефективно розвиватися як окремим регіонам так й країні в цілому, а також виводить людський капітал країни на новий рівень розвитку.

Розвиток малого та середнього бізнесу багато в чому залежить від модернізаційних перетворень в економіці країни в цілому, так і в окремих регіональних господарських системах [2]. Функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу в певному регіоні залежить від кількості наявних ресурсів та специфіки певної території. Формування методики оцінки малого та середнього бізнесу регіону необхідно здійснювати на основі ряду принципів, що дають можливість розглядати регіон як економічно активну одиницю

України [3]. Всі принципи розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні можна поділити на загальнонаукові та специфічні (рис. 1.1).

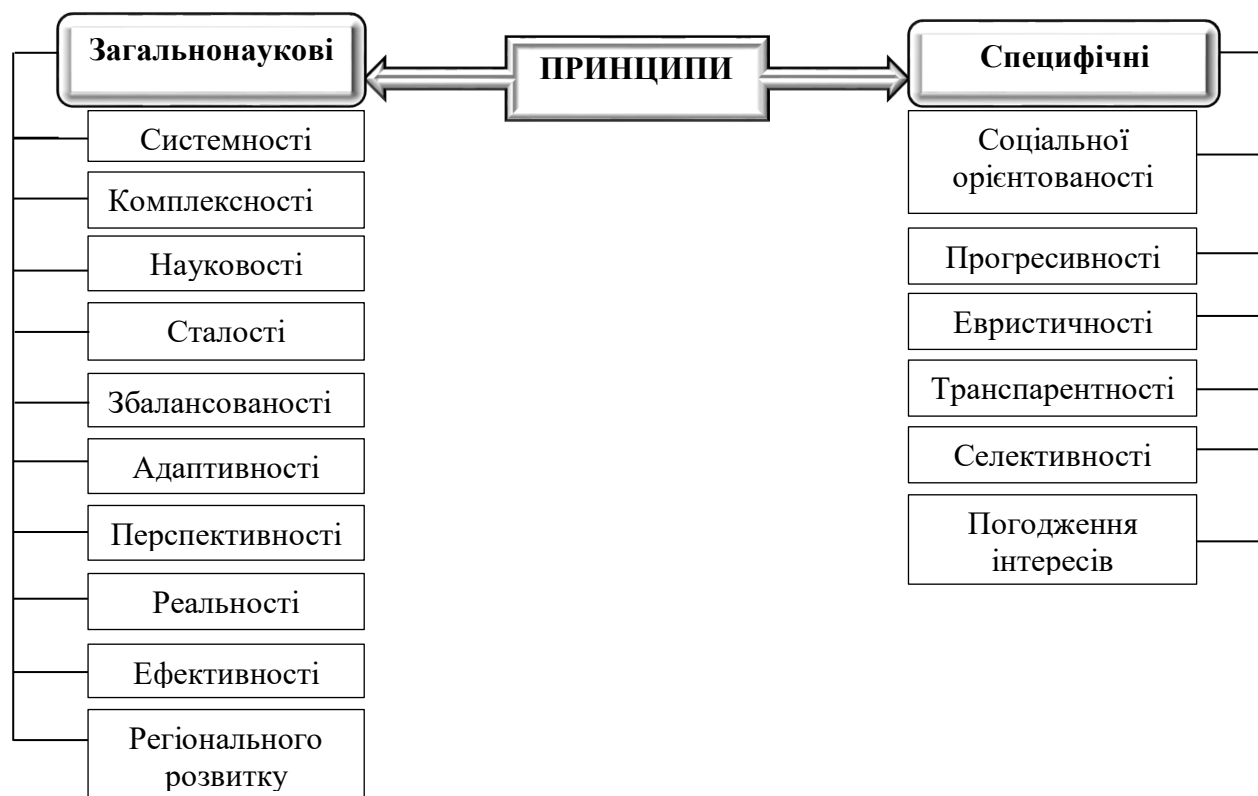


Рис. 1.1 Принципи розвитку малого та середнього бізнесу

Питання економічної безпеки малих та середніх підприємств сьогодні є недостатньо дослідженим, тому потребує поглибленого аналізу.

Економічна безпека підприємства це багатокомпонентне поняття, яке характеризує ефективність діяльності підприємства. На рівень економічної безпеки впливають як внутрішні так і зовнішні. Більш вузько економічну безпеку науковці розглядають: як реалізація та захист економічних інтересів, як стан ефективного використання ресурсів, як захист проти економічних злочинів, як наявність конкурентних переваг, як стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Отже, економічну безпеку підприємства можна трактувати, як:

- стан захищеності усіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності в певній ситуації;
- стан всіх ресурсів підприємства (капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій, техніки, прав) та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, здатність запобігати або швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози;
- сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших

методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до їхніх цілей та завдань;

– стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту [4].

У таблиці 1.2 наведено етапи еволюції поняття «економічної безпеки».

Таблиця 1.2

Еволюція поняття «економічна безпека» [5]

Назва етапу	Мета етапу	Місце (характеристика) економічної безпеки підприємництва
1	2	3
Прийняття першого нормативно-правового акту з питань безпеки - закону «Про національну безпеку» (США, 1934 р.) та створення Федерального комітету з економічної безпеки	Збереження економічної самостійності країни; підвищення рівня якості життя населення через забезпечення економічної безпеки громадян та держави загалом	Питання забезпечення економічної безпеки підприємництва не виокремлювалось; зводилось до забезпечення розвитку промисловості та створення належної кількості робочих місць для підвищення рівня зайнятості
Створення міжнародних асоціацій забезпечення міжнародної економічної безпеки розвинених країн світу (1940-50 рр.)	Зміцнення безпеки світового господарства економіки та окремих держав через недопущення енергетичної кризи	Неопосередковано акцентувалась увага на забезпеченні економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу
Прийняття країнами Західної Європи Стратегії економічного методу забезпечення національної безпеки	Розробка комплексу заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку економіки створення механізму протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам країнам Європи	Питання економічної безпеки підприємства ототожнювались з потребою у його розвитку для дотримання принципу забезпечення соціально-економічних інтересів населення та працюючих
Декларування принципів міжнародної економічної безпеки ООН	Необхідність забезпечення комплексного підходу до вирішення багатьох взаємопов'язаних міжнародних проблем та стосунків	Актуалізувалась потреба у формуванні безпечного міжнародного підприємницького середовища, у т.ч. через активізацію міжнародних господарських зв'язків підприємств на ґрунті рівноправності, взаємної поваги та вигоди, відсутності дискримінації
Зміна курсу країн колишнього Радянського Союзу на формування ринкової системи господарювання	Демократизація суспільства, подолання соціальної напруги, забезпечення політичних змін, становлення ринкової економіки, покращення рівня життя населення	Активізація державного сприяння розвитку підприємництва для подолання масового безробіття; формування та наповнення товарами і послугами споживчого ринку; забезпечення збереження економічної незалежності держави

1	2	3
Прийняття країнами колишнього Радянського Союзу державних нормативно-правових актів з питань забезпечення національної економічної безпеки	Формування механізму забезпечення життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз	Визнається зв'язок (через сукупність відповідних показників) незадовільного стану розвитку підприємництва, а через нього – економіки та неналежного рівня економічної безпеки держави; запроваджуються заходи, спрямовані на обмеження втручання держави у діяльність економічних суб'єктів, та заходи неопосередкованого впливу на формування безпечного підприємницького середовища
Прийняття програмно-цільових документів з забезпечення економічної безпеки бізнесу (розвинені країни світу)	Формування сприятливого та передбачуваного правового поля для розвитку підприємництва і реалізації права на підприємницьку діяльність; забезпечення демократизації суспільства, поліпшення добробуту громадян, формування цивілізованого конкурентного середовища	Питання забезпечення економічної безпеки підприємництва визнається невід'ємною компонентою національної економічної безпеки та основою соціально-економічного зростання

Враховуючи різноманіття тлумачень категорії «економічна безпека», можна узагальнити те, що економічна безпека підприємства представляє безперервне подолання різного характеру загроз.

Нижче наведемо класифікацію загроз та небезпек економічній безпеці для малого та середнього підприємництва, яку представлено у науковій праці Колісніченко П. Класифікація загроз та небезпек економічній безпеці для малого та середнього підприємництва наступна:

- розташування загроз відносно підприємства: внутрішні, зовнішні;
- час існування: актуальні, потенційні;
- періодичність виникнення: постійні, випадкові;
- ступінь очевидності: явні, латентні;
- об'єктивність існування: реальні, надумані;
- міра впливу на підприємство: активні, пасивні;
- міра впливу на загрози: піддаються нейтралізації, не піддаються нейтралізації;
- сфера виникнення: економічні, екологічні, політичні, конкурентні, правові, контрагентські, техногенні;
- структура економічної безпеки підприємства: загрози підприємству як цілісній системі, загрози від персоналу підприємству, загрози від товарів-замінників, загрози від витоку інформації, загрози матеріальним активам, загрози персоналу підприємства, загрози окремим клієнтам;
- за можливістю прогнозування: прогнозовані, непередбачувані;

- за джерелом походження: об’єктивні, суб’єктивні;
- за можливістю запобігання: форс-мажорні, передбачувані;
- за значимістю або істотністю збитку: несуттєві, значні, істотні, катастрофічні;
- за ступенем ймовірності: неймовірні, досить імовірні, малоімовірні, неминучі, імовірні;
- за ознакою їх здійснення в часі: безпосередня, близька, далека;
- за ознакою їх здійснення в просторі: макросередовища, мікросередовища, внутрішнього середовища підприємства;
- за способами здійснення: промислове шпигунство, розкрадання [6].

Особливістю малих та середніх підприємств є їхня управлінська та операційна гнучкість (адаптивність), а відтак, висока варіативність розвитку, особливо в умовах зміни зовнішнього середовища (зокрема, в умовах кризи). Граничні можливості адаптації зумовлюють потребу в коригуванні стратегічної цілі, переорієнтації напрямів господарювання, технічній, технологічній та організаційній модернізації підприємства, підвищенні рівня кваліфікації персоналу [7]. Для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень щодо управління економічною безпекою підприємства необхідно на підприємствах постійно проводити моніторинг (оцінку) рівня економічної безпеки. Оцінку рівня економічної безпеки малих та середніх підприємств доцільно здійснювати, використовуючи методику обчислення інтегрального показника із врахуванням індикаторів.

Інтегральний показник забезпечення економічної безпеки малих та середніх підприємств ($IP_{(ПБ)}$) будемо обчислювати за формулою, яка наведена у [8]:

$$IP = \sum G_i D_i, \quad (1.5)$$

$$G_i = \frac{G_a}{G_b}, \quad (1.6)$$

де G_i – значення i -го індикатора, який включено у розрахунок інтегрального показника, що визначає рівень економічної безпеки малих та середніх підприємств;

G_a – значення індикатора аналізованого періоду;

G_b – значення індикатора базового періоду (дані за 2001 р.);

D_i – міра впливу i -го індикатора на загальний рівень забезпечення економічної безпеки малих та середніх підприємств;

k – кількість індикаторів для оцінки рівня забезпечення економічної безпеки малих та середніх підприємств.

На підставі групування показників, що характеризують рівень забезпечення економічної безпеки малих та середніх підприємств на різних ієрархічних рівнях Колісніченко П. пропонує комплекс індикаторів та їх основні характеристики (табл. 1.3).

Система показників для оцінки рівня економічної безпеки малих та середніх підприємств [9]

Групи економічної безпеки малих і середніх підприємств (МСП)	Показники
Безпека макроекономічного рівня	Номинальний ВВП України на душу населення, грн
	Частка МСП відносно загальної кількості підприємств, %
Кадрово-інтелектуальна безпека	Ступінь кваліфікації персоналу, %
	Рівень продуктивності праці (одного зайнятого), грн
Безпека технологічного рівня	Ступінь придатності ОВФ, %
	Продуктивність капіталу, грн
Інноваційна безпека	Підприємства загалом, що впроваджували інновації, % до загальної кількості
	Інтенсивність інноваційних витрат, %
Економіко-інвестиційна безпека	Обсяг реалізованої продукції МСП, %
	Капітальні інвестиції МСП, %
Безпека екологічна	Витрати на охорону навколишнього природного середовища (відносно структури витрат зведеного бюджету), %
	Частка відходів, які утилізовані, %
Безпека фінансового рівня	МСП, які одержали прибуток, % до загальної кількості підприємств
	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності МСП, %
Безпека соціального рівня	Ступінь зайнятих працівників у МСП, %
	Співвідношення загальних доходів 10% найбільш та найменш забезпеченого населення, разів

Таким чином, з таблиці 2 видно, що система показників оцінки рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу складається з показників, які характеризують всі напрями діяльності, а саме: виробничу, технологічну, фінансову, інтелектуальну, інноваційну, інвестиційну, екологічну та соціальну.

Важливу роль економічна безпека відіграє у стратегічній системі управління, тому як економічна безпека має провідну роль у ефективному функціонуванні підприємства, а отже потребує від керівництва прийняття управлінських рішень, щодо підвищення рівня їх економічної безпеки.

На сьогоднішній день існують проблеми, що перешкоджають економічній безпеці вітчизняних суб'єктів малого та середнього підприємництва, основними з яких є:

1. Недостатність фінансових ресурсів.
2. Недостатність власних виробничих і офісних приміщень. Все це відбувається через те, що вільні площі, як правило, є власністю великих підприємств, що встановлюють занадто високий розмір орендної плати для малого та середнього бізнесу.

3. Складність процедур виділення земельних ділянок, державних і муніципальних приміщень, ліцензування, а також сертифікації.

4. Відсутність системи достатнього інформаційного забезпечення підприємницької діяльності.

5. Відсутність достатніх професійних знань у підприємців, тому що причиною банкрутств підприємств може стати відсутність необхідних знань підприємця з менеджменту, маркетингу, економіки, основ бухгалтерської справи тощо.

6. Корупційність і наявність адміністративних бар'єрів, що перешкоджають розвитку підприємницької діяльності.

7. Слабка інституційно-правова база у сфері підприємницької діяльності [10].

Таким чином, економічна безпека відіграє провідну роль у сталому розвитку підприємств малого та середнього бізнесу. На стан економічної безпеки впливає низка внутрішніх та зовнішніх чинників, що потребує від менеджменту підприємства постійного моніторингу економічної безпеки та розробки заходів щодо її підвищення.

Література:

1. Семченко-Ковальчук О.Б. Чинники ефективного розвитку малого та середнього бізнесу. URL:

<https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/252.pdf>.

2. Бутко М.П. Роль малого підприємництва у прискоренні процесів інноваційного розвитку в Україні. *Економіст*. 2011. № 5. С. 49-53.

3. Воротіна Л.І. Можливості збереження підприємств сектору малого бізнесу економіки України. *Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр.* К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». 2009. Вип.19. С. 32-38.

4. Вітка Н.Є. Еволюція поглядів на економічну безпеку підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 143-147.

5. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384с.

6. Колісніченко П.Т. Економічна безпека малого та середнього підприємництва. *Інтелект XXI*. 2017. № 2. С. 242-246.

7. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Эльга, 2009. 776 с.

8. Денисенко М.П. Оцінювання рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. 4(68). С. 91-98.

9. Колісніченко П.Т. Науково-методичний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу. *Науковий вісник Херсонського державного аграрного університету*. 2017. Вип. 2. Ч. 1. С. 112-115.

10. Денисенко М.П. Приоритетні напрями посилення економічної безпеки. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. 4(68). С. 91-98.

РОЗДІЛ 2

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

2.1. Сутність регіональної конкурентоспроможності локальних територіально-виробничих систем

Формування та розвиток регіональної конкурентоспроможності локальних територіально-виробничих систем (ТВС) в ринкових умовах істотно залежить від особливостей вибору варіантів їх територіальної локалізації та від механізму формування ефективності їх функціонування в залежності від цілого ряду регіонально-виражених передумов і факторів прибутковості. Провідними з них, як показали проведені раніше дослідження [1; 2], виступають: 1) наявність всебічно розвиненого, концентрованого, високо-комунікативного, соціально-перетвореного середовища, в якому складаються сприятливі умови для активної життєдіяльності людей, розвитку їх інтелектуальних і творчих здібностей та підприємницької ініціативи; 2) значний розвиток ринкових відносин, високий рівень інженерного та інфраструктурного облаштування території ТВС, посилення комерційних взаємовигідних зв'язків, що проявляються у формуванні висококонкурентного середовища, сприятливого для активізації діяльності соціально-орієнтованих, інноваційних модульних виробництв; 3) концентрація інтелектуальних і творчих ресурсів, які сприяють активізації інноваційних процесів в ТВС, розробці і впровадженню ноу-хау, нових видів сировини і матеріалів; 4) високий рівень міжнародної орієнтованості підприємств ТВС, що позитивно впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

З огляду на перелічені фактори, території високорозвинених ТВС (вузли, агломерації, метрополітенські ареали тощо) характеризуються пріоритетністю функціонування комерційно-спрямованих, ринково-орієнтованих, інноваційних, модульних підприємств, які отримують додаткову конкурентоспроможність в залежності від свого місця розташування та забезпечують своїм власникам набагато більший прибуток. Про це свідчать численні аналітичні матеріали і публікації ряду учених: С. Геркінгса (Gerking S.), Джун-Джі Ву, Сьонг-Хун Чу (JunJie Wu, Seong-Hoon Cho), М. Енрайта (Enright M.), Г. Кайнеллі (Cainelli G.), Д. Лайонса (Lyons D.), Ф. Моліна-Моралеса (Molina-Morales F. X.), М. Морено (Moreno R.), М. Портера (Porter M.), Ж.-Ф. Тісса (J.-F. Thisse), М. Фуджіти (Fujita M.) та ін.

Згідно із класичними уявленнями «ранніх теоретиків розміщення» (У. Айзарда, А. Вебера, В. Кристаллера, А. Льоша, Й. фон Тюнена), які були істотно переглянуті та доповнені в працях сучасних європейських учених (Е. Венайблеса, М. Енрайта, П. Кругмана, М. Портера, Ж.-Ф. Тісса, М. Фуджити та ін.), будь-які антроповимірні територіальні системи носять емерджентний характер і здатні створювати додатковий ефект регіональної конкурентоспроможності розвитку різних видів людської діяльності в

залежності від характеру перерозподілу природних, соціальних, економічних та екологічних ресурсів та комплексності і наукової виваженості їх експлуатації [6; 7; 8; 9].

Наукова сутність та соціально-економічне значення цього своєрідного ефекту регіональної конкурентоспроможності *полягають у формуванні в межах окремих ТВС (державних, регіональних, локальних) специфічних територій, які притягують до себе різноманітних підприємців і комерційно-спрямовані структури, забезпечуючи їх функціонування додатковими високими прибутками і знижуючи витратну частину процесів суспільного відтворення* [1].

В ХХІ ст., в умовах постіндустріалізації та інформатизації, ці території, як правило, формуються навколо потужних джерел соціальних, інноваційних, інформаційних, інтелектуальних і творчих ресурсів (фактично, навколо потужних урбанізованих ядер людської цивілізації). Для них характерними є декілька основних рис, що підкреслюють характер й механізми отримання додаткового ефекту регіональної конкурентоспроможності:

1) наявність великого багатофункціонального міста (групи міст), яке виконує функції ядра (ядер) ТВС і формує навколо себе зону підвищених показників конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємств завдяки створенню цілого ряду конкурентних переваг розміщення виробництва;

2) наявність високоурбанізованої та щільно-комунікативної зони впливу великого міста (міст) в ТВС, що має підвищену здатність до засвоєння і адаптації синергетичного ефекту регіональної конкурентоспроможності ядра та ефективного використання сформованих конкурентних переваг ;

3) значний рівень господарсько-економічного освоєння території та концентрації господарської діяльності;

4) переважний розвиток в ТВС модульних наукомістких вузькоспеціалізованих підприємств, які орієнтовані на максимальне використання переваг високорозвиненого соціального та ринкового середовища території;

5) розвиток специфічного ефекту регіональної конкурентоспроможності території ТВС, який проявляється у зростанні показників ефективності підприємств, підвищенні комунікативності та інтегративності середовища [1; 3].

Зазначені вище риси істотно сприяють підприємцям, які розміщують свої компанії на даній території, у формуванні їх комерційних стратегій для досягнення найвищої прибутковості фірми. Комплексно враховуючи переваги свого розміщення, власник підприємства отримує набагато вищі прибутки від своєї діяльності, ніж при нехтуванні перевагами власної локалізації. На основі виділених вище рис, можна окреслити фундаментальні властивості ТВС підвищеного рівня регіональної конкурентоспроможності розвитку і розміщення підприємств. Їх доцільно поділити на декілька груп [1; 2; 3]:

I. Територіально-розселенські властивості:

1) компактність території та формування складної концентрованої центропериферійної системи розселення, де основними елементами виступає високоурбанізоване ядро та окремі поселення периферійної зони впливу великого міста (внаслідок якого і формується додаткова прибутковість);

2) висока урбанізованість та ущільненість поселень, яка призводить до розширення і ускладнення ядра та зони його соціально-економічного впливу, що характеризується своєрідними властивостями на основі прояву ефекту регіональної конкурентоспроможності;

3) розвиток поясності і секторності в межах ядра та периферійної зони впливу великого міста, що викликані різною функціональною спеціалізацією, урбанізацією, магістралізацією простору (тяжінням системи розселення та господарства до територій високої комунікативності - потужних радіальних залізничних і автомобільних шляхів) та особливостями адаптації периферії до впливу центрального ядра.

II. Виробничо-економічні властивості:

1) формування висококонкурентного ринкового середовища ТВС на основі ефективного та конкурентоспроможного використання переваг концентрації різних видів людської діяльності;

2) поширення олігополістичних фінансових та промислових груп в межах тих ТВС, де ядром виступає багатогалузеве соціально розвинене місто; розвиток природних монополій (в тому числі державних) та монополістичного капіталу в тих ТВС, що сформувались в старопромислових районах, де залишається значна частка сировинно- і енергоємних виробництв;

3) розвиток поліструктурності господарської діяльності, яка виражається у зосередженні великого набору різних функцій та видів людської активності на компактній території, що з часом перетворюється на модульність – розвиток невеликих диверсифікованих вузькоспеціалізованих підприємств, тісно взаємопов'язаних між собою певним виробничим процесом або спільністю науково-інноваційної та інфраструктурної бази;

4) компліментарність (взаємодоповнюваність) різних галузей людської діяльності в ТВС, розвиток дифузійних процесів їх взаємопроникнення та комплексування на основі тісних підприємницьких, аутсорсингових, ринкових, фінансових, комерційних, постачальницько-збутових зв'язків;

5) підвищення регіональної конкурентоспроможності комерційно орієнтованих підприємств соціального комплексу (ринкової і підприємницької інфраструктури, кредитно-фінансової і банківської діяльності, науково-освітнього комплексу тощо) в межах ядра (ядер) територіальної системи (із відповідним зниженням цих показників на периферії) через формування значних переваг від модульності, репрезентативності, комунікативності, соціальної перетвореності та історичної значущості середовища, наближення до визначних ключових, знакових, управлінсько-насичених, територіально-уособлених осередків життєдіяльності суспільства ;

б) підвищення регіональної конкурентоспроможності комерційно орієнтованого промислового виробництва та високоінтенсивного, інноваційно-технологічного агропромислового виробництва на периферійних територіях ТВС (із відповідним зниженням цих показників в ядрі системи) через відносно низькі витрати на земельну ренту, оплату праці найманих працівників, соціальне та інфраструктурне обслуговування, інженерне облаштування території, високу кваліфікацію виробничого персоналу, значні переваги від наближення до осередків ринкової і підприємницької активності, кредитно-фінансової і банківської діяльності, науково-освітнього комплексу, ринків збуту готової продукції, активізації міжнародних зв'язків тощо.

III. Соціально-економічні властивості:

1) прогресивність функціонування соціальної сфери ТВС, розвиток «вищих поверхів» на основі репрезентативності та концентрації важелів впливу (організаційних, фінансових, інтелектуальних), що робить території вищого рівня регіональної конкурентоспроможності підприємств своєрідним «полюсом росту» по відношенню до інших територіальних утворень країни;

2) високі динамізм розвитку, комунікативність та інтенсивність зв'язків, що забезпечують стрімкий розвиток території, швидке реагування на зміни у життєдіяльності суспільства та високий рівень адаптації до цих змін;

3) конгломеративність, або всебічна інтегрованість і скупченість населення та галузей господарства вищого рівня (перш за все, соціального комплексу) на території ТВС, їх цілісна спрямованість на формування високоприбуткового ринкового середовища та суспільна узгодженість діяльності для досягнення певної мети;

4) зростання регіональної конкурентоспроможності розвитку галузей соціального комплексу (особливо, комерційного спрямування) в ядрі ТВС через формування антропогенно-перетвореного, висококомунікативного, глибоко інтегрованого та всебічно розвиненого соціального середовища, значне поширення ринкових механізмів і важелів життєдіяльності суспільства, активізацію підприємницької ініціативи, концентрацію інформаційних, інтелектуальних, інноваційних ресурсів, а також ресурсів капіталу та фінансово-бізнесової діяльності.

IV. Природно-екологічні властивості:

1) високий рівень насиченості природного середовища антропогенними ландшафтами, які значно сприяють стрімкому розвитку і високій територіальній організації суспільства, активізації економіко-технологічних, соціальних та комунікаційних складових ТВС, однак призводять до скорочення ролі природно-екологічних факторів у функціонуванні підприємств;

2) значний рівень антропогенної перетвореності ландшафтів територій, що призводить до загострення екологічних проблем, підвищення рівня забрудненості компонентів природного середовища та накопичення відходів.

На думку цілого ряду учених (А. Хрущов, М. Агафонов, Г. Підгрушний, В. Захарченко, М. Портер, М. Енрайт, М. Фудзіта, Ж.-Ф. Тісс, П. Кругман, Е. Венайблес), значний ефект регіональної конкурентоспроможності розвитку комерційного підприємства проявляється саме в таких ТВС, що володіють перерахованими вище властивостями. Він розвивається умовах обмеженості земельних ресурсів і високої зосередженості людської діяльності, тісного контакту з історично сформованим, глибоко перетвореним, специфічно й нестандартно організованим соціальним середовищем, чим і створює додаткові конкурентні переваги розміщення виробництва. Цей ефект приводить до скорочення затрат часу та різних матеріальних засобів на процес господарювання підприємства, покращення сервісу та інфраструктурного обслуговування, широкого застосування інформаційних ресурсів та інновацій, ефективного використання ринкових механізмів розвитку тощо.

Для поглибленого аналізу сутності та механізмів формування підвищеного рівня регіональної конкурентоспроможності розвитку ТВС розглянемо окремі складові частини того додаткового економічного ефекту, що формується в територіально-виробничій системі. Природно-ресурсна складова території виступає свого роду субстратом ефективного конкурентоспроможного розвитку виробництва на основі диференціації рентної вартості земель та інших елементів природного середовища. Так, у попередніх дослідженнях було встановлено, що вартість земельних ділянок з профілюючою соціальною функцією зростає із наближенням до ядра, центру системи, а з профілюючими індустріальними та високотехнологічними аграрними функціями – знижується із віддаленням від історичного ядра та центральних поясів системи (де склалась монопольна земельна рента). Відповідно, ефективність конкурентоспроможності промислового та високоінтенсивного аграрного виробництва зростає на периферійних територіях ТВС з огляду на зменшення рентних витрат і достатньо високий рівень прибутковості розміщення підприємства, а ефективність конкурентоспроможності соціальних видів діяльності (особливо, «вищих поверхів» розвитку) - зростає в ядрі ТВС через визначне ключове, репрезентативне положення.

Співвідношення між вартістю землі та економічною віддачею від розміщення аграрних та промислових підприємств досягає оптимального рівня в периферійних поселеннях ТВС, наближених до радіальних транспортних магістралей, а мінімуму сягає в найближчих до ядра і замикаючих населених пунктах ТВС. Отже, підприємства серединних територій володіють дешевими та численними земельними ресурсами, а також знаходяться у безпосередній близькості від центру ділової активності – великого міста.

Співвідношення між вартістю землі та економічною віддачею від розміщення підприємств соціального комплексу досягає оптимального рівня в центральному та серединному поясах ядра ТВС, де вони отримують високі значення репрезентативності, трендовості, бізнесової та підприємницької

активності, інтеграції до ділового й світського життя при відносно дешевій земельній ренті. Завдяки дії ряду закономірностей в центрі територіально-виробничої системи активно розвиваються модульні високоприбуткові інноваційні високо комунікативні підприємства соціального спрямування, а на периферії – більш крупні підприємства промислового та аграрного профілю, що потребують залучення значних територій, дешевших природних і трудових ресурсів.

На основі специфічного впливу природно-ресурсного потенціалу формуються економічна та комерційна складові ефекту регіональної конкурентоспроможності території ТВС, що зводяться до отримання додаткової вигоди від розміщення та функціонування підприємств. Вона проявляється у близькості до середовища підвищеної бізнесової активності і одночасного розташування підприємства на території з низькою земельною рентою та багатим природним (за рахунок наявності вільних територій) і працересурсним потенціалом (за рахунок урбанізації). Відповідно, внаслідок розміщення підприємств на цих територіях ТВС, скорочуються витрати підприємств на технологічні інновації, ринкову інфраструктуру, транспорт і зв'язок, зростає поінформованість власників у подіях ділового та бізнесового життя, підвищується конкурентоздатність продукції, зростають обсяги ринків збуту.

Значну роль у формуванні ефекту регіональної конкурентоспроможності ТВС відіграють показники розвитку галузей соціального обслуговування. Так за рахунок формування високого рівня життя людей та їх активної життєвої позиції, за рахунок зосередження передових закладів освіти, науки, культури, мистецтва території ядра ТВС та приадресної периферії характеризуються підвищеною привабливістю для проживання різних верств населення і широкими можливостями реалізації диверсифікованих потреб у праці. Також, ці території надають широкі, унікальні можливості для розвитку особистості, підтримки її інтелектуальних і творчих здібностей. Тобто в їх межах створюється високо комфортне соціальне середовище для найбільш повної реалізації людського потенціалу, а не лише надмірно гіпертрофована та економічно невиправдана соціальна інфраструктура, як стверджував у минулому ряд авторів.

Додатково, урбанізований характер розселення в межах ТВС з підвищеним рівнем соціально-економічного розвитку сприяє більш широкій реалізації продукції на ринку товарів і послуг, що створює додаткову вигоду для товаровиробників. Процеси концентрації населення в їх межах регламентуються високою вартістю землі і житла, гіпердинамізмом та екологічними ускладненнями в середовищі ядра ТВС і, відповідно, сприятливими умовами для проживання в містах периферійної зони (за умови усунення основних причин трудових міграцій). Рівень обслуговування в центральних і периферійних територіях ТВС, завдяки масовому поширенню комерційних підприємств соціального комплексу, в на час стрімко вирівнюється.

В сфері розселення населення та формування працересурсного потенціалу ефект регіональної конкурентоспроможності ТВС проявляється у високій швидкості перебігу суспільних процесів, у формуванні середовища високої соціальної, підприємницької і ділової активності, що складається завдяки поширенню урбанізації та міського способу життя, а також завдяки широким можливостям вибору місць прикладання праці [4]. В результаті, на цих територіях ТВС формується високодиверсифіковане суспільство споживацького типу, зростає професійна розгалуженість працівників, рівень їх кваліфікації та освіти, підвищуються показники оплати праці та вимоги населення до стандартів життя. Все це активізує економічні процеси розвитку підприємництва та комерційно-спрямованої господарської діяльності, а також стимулює адекватне запитам населення зростання рівня обслуговування в закладах соціального комплексу, надає їм індивідуально-особистісного характеру.

І, нарешті, ТВС високого рівня ефективності регіональної конкурентоспроможності підприємств характеризуються складністю системи природокористування та загостренням екологічних проблем. Висока зосередженість різноманітних промислових підприємств, переваженість транспортних комунікацій, значний рівень антропогенного навантаження в межах цих територій визначають низьку якість природних умов проживання людей та зростання концентрації шкідливих речовин в урболандшафтах, несприятливих для їх здоров'я і самопочуття.

З огляду на викладені вище обставини однією з основних умов формування ефекту регіональної конкурентоспроможності ТВС стає розробка ефективної системи соціально-орієнтованого, екологічно зумовленого управління, підкріпленого конкретними діями органів влади на місцях. Їх діяльність, що спрямована на розробку детальних науково-обґрунтованих планів та проектів комплексного соціально-економічного розвитку території ТВС, генеральних планів розвитку міських поселень особливо важлива для усунення ряду негативних рис розвитку високоприбуткових, комерційно-привабливих територій, які, перш за все, полягають у гіперконцентрації населення, наявності нераціональних трудових міграцій, монопольному зростанні вартості землі і природних ресурсів, зростанні вартості життя, обмеженому доступі окремих людей та організацій до економічних факторів розвитку, засиллі бюрократії та корумпованості влади, загостренні екологічної кризи. Скорочення негативного потенціалу високоприбуткових, комерційно-привабливих територіально-виробничих систем виступає одним з основних завдань реалізації державної регіональної політики України на сучасному етапі [5].

На формування ефекту регіональної конкурентоспроможності ТВС впливає цілий ряд передумов і чинників. Провідними з них, як показали попередні дослідження, є природно-географічні, розселенські та комунікаційні. Як відомо, специфічні природні умови та ресурси ТВС можуть виконувати стимулюючу та обмежуючу роль у розвитку та формуванні

високоприбуткових, комерційно-привабливих підприємств регіону. Так землі, багаті на корисні копалини, притягують до себе значні фінансові, виробничі і трудові ресурси, що зумовлює бурхливий розвиток видобувних галузей господарства, на основі яких виникає розгалужене виробництво переважно сировинної та енергетичної орієнтації. Ці процеси супроводжуються, як правило, стихійною урбанізацією (характерною рисою якої є низький рівень благоустрою та урбаністичної культури), механічним (тобто заснованим на сировинно-фінансових потоках і постачальницько-збутових зв'язках, а не на суспільному прогресі) зростанням комунікативності середовища, підвищенням темпів економічного життя [11].

В ТВС, що багаті на корисні копалини, відбувається спрощення механізму формування високоприбуткових, комерційно-привабливих територій. Їх розвиток носить переважно односторонній вузькопрофільний характер, заснований на ефекті масштабу та концентрації низькотехнологічних видобувних галузей господарства. Глибинні структурні основи ефекту регіональної конкурентоспроможності території (піонерність, прогресовизначальність та міжнародна орієнтованість підприємств, висока галузева різноманітність, складні рентні відносини, значна диференціація трудових ресурсів, високі стандарти життя людей та урізноманітнення шляхів їх самореалізації) відтворюються слабо [11].

Прикладом лімітуючого прояву природно-ресурсних чинників є наявність природних бар'єрів на шляху збалансованого розвитку центрального ядра і периферійної зони ТВС. За твердженням ряду авторів, ефект регіональної конкурентоспроможності території оптимально розвивається в умовах формування радіально-кільцевого опорного каркасу регіону та наявності раціональної мережі центрально-периферійних зв'язків. Лінійне (вздовж природних бар'єрів) або приморське розміщення урбанізаційних зон значно ослаблює їх сукупний ефект регіональної конкурентоспроможності, оскільки порушується ефективність зв'язків між окремими центрами ТВС, виникають диспропорції у перерозподілі механізмі формування прибутку, меншим стає сукупний потенціал поля розселення [4].

Для формування повноцінного ефекту регіональної конкурентоспроможності ТВС необхідне виконання ряду вимог до системи розселення населення території. Перш за все, вони полягають у високому рівні урбанізації, поширенні міст та міського способу життя. Велике місто (декілька міст) ТВС має розвиватись в оточенні високоурбанізованої периферійної зони, яка може бути представлена переважно як великими, так і малими містами. Їх функціональний взаємозв'язок і взаємодоповнюваність, відіграють істотне та необхідне значення для формування ефекту регіональної конкурентоспроможності території [3; 10].

Згідно із попередніми дослідженнями, в ядрі високоприбуткових, комерційно-привабливих територій ТВС обов'язково має розвиватись велике (переважно мільйонне) багатофункціональне місто. Чим більше чисельність його населення та економічний потенціал, тим вищий ефект регіональної

конкурентоспроможності території формується в межах ТВС. Велике місто в ядрі локальної системи урізноманітнює та концентрує людську діяльність, роблячи її високоприбутковою та суспільно значимою. Також воно зумовлює високу інтенсивність перебігу суспільних процесів, формування урбаністичної культури поведінки людей та активної життєвої позиції. Ослабленість або відсутність чітко виділених ядер урбанізації прямо позначається на формуванні низького ефекту регіональної конкурентоспроможності території [6; 7].

Комунікаційні передумови ефекту регіональної конкурентоспроможності ТВС обумовлюють виникнення специфічного середовища високої соціальної контактності та компліментарності, що сформувалось на основі вигідного суспільно-географічного положення та розвитку системи транспортних магістралей і зв'язку [10; 12]. Завдяки останнім, в межах високоприбуткових, комерційно-привабливих територій ТВС виникає складний кумулятивний комплекс взаємопов'язаності та взаємодоповнюваності різних видів людської діяльності, поширюється міжрегіональна інтеграція та спеціалізація, відбувається широке розповсюдження інформаційних ресурсів, активізуються процеси суспільних відносин. Розвиток транспорту і зв'язку стимулює дифузійні процеси між ядром та периферійними поселеннями в межах ТВС, посилює зв'язаність і взаємну залежність окремих територій та підприємств, визначає інтенсивність впровадження ринкових механізмів господарювання [6; 9].

Таким чином, ефект регіональної конкурентоспроможності ТВС визначається як певна просторова синергія, що сформувалась в межах великого міста і його приміської зони, на основі використання специфічного потенціалу земельних та інших природних ресурсів території, урбанізованої концентрованої системи розселення та щільної мережі комунікацій. Окремі комерційно-спрямовані підприємства цих територій отримують істотні соціально-економічні вигоди для свого функціонування в межах ТВС, що полягають у створенні додаткового комерційного прибутку від використання перерозподілу позитивних властивостей, ресурсів і факторів регіонального розвитку.

Література:

1. Гладкий О. В. Наукові основи суспільно-географічних досліджень промислових агломерацій: монографія. КНУ імені Тараса Шевченка. Київ: ВГЛ «Обрії», 2008. 360 с.
2. Іщук С. І. Київська господарська агломерація: досвід регіонального менеджменту: монографія. Київ: ВГЛ «Обрії», 2005. 240 с.
3. Іщук С. І. Географія промислових комплексів : підручник. Київ: Знання, 2011. 375 с.
4. Лаппо Г. М. Города России. Взгляд географа. М.: Новый хронограф, 2012. 504 с.
5. Clark G. L. The Oxford Handbook of Economic Geography. Clark G. L., Feldman M. P., Gertler M. S. New York, Oxford University Press, 2003. 742 p.

6. Fujita M. *Economics of Agglomeration: cities, industrial location and regional growth*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004. 466 p.
7. Fujita M. *The new economic geography: past, present and the future*. Fujita M., Krugman P. *Papers in Regional Science*. 2004. Vol. 83. P. 139-164.
8. Fujita M. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Fujita M., Krugman P.R., Venables A.J. MIT Press, Cambridge MA, 1999. 640 p.
9. Henderson V. *How urban concentration affects on economic growth?* *The World Bank development research group*. New York, 2000. 27 p.
10. O'Donoghue D. *A Note on methods for measuring industrial agglomeration*. *Regional Studies*. 2004. Vol. 38.4. P. 419-427.
11. Pontes J. P. *Agglomerations in a vertically-related oligopoly*. *Portuguese economic journal*. 2005. Vol. 4. P. 157-169.
12. Richardson H. W. *Economies and Diseconomies of Agglomeration*. *Urban agglomerations and economic growth*. (Publications of the Egon-Sohmen-Foundation). Papers of a conference held in Zurich in 1993. Berlin: Springer-Verlag, 1995. P. 123-157.

2.2. Ефективний розвиток регіональної економіки на основі інтенсифікації інноваційно-інвестиційних процесів

Для ефективного розвитку інноваційної регіональної економіки необхідно забезпечити на даному етапі підтримку стану, так званої, динамічної рівноваги суб'єктів господарювання, що характеризується збереженням довгострокової прогнозованої та еволюційної її життєздатності за рахунок якісного і кількісного зростання. Для цього необхідно орієнтуватися на постійне надходження різних видів інвестиційних ресурсів: як матеріальних, фінансових, так і інтелектуально-трудова. Захарченко В. в цьому контексті підкреслює: «Розвиток конкурентних ринкових засад є одна з основних складових формування ефективної інноваційної економіки» [2, с. 215]. При цьому Пілюшенко В. робить наголос: «Вихідною позицією мають стати управлінські інновації, засновані на принципі максимально ефективного управління» [7, с. 311].

А Колодинський С. стверджує: «Державна інноваційно-інвестиційна політика повинна бути спрямована на використання управлінських інструментів економічного впливу, а також на створення стимулюючого законодавчого та інституційного середовища для всіх суб'єктів інноваційного процесу» [4, с. 346].

У сучасній ринковій економіці важливу роль відіграють інститути приватної власності і капіталу, приватнопідприємницького сектора і підприємця як його головні дійові особи. Істотно змінилися загальні економічні умови функціонування промисловості як галузі матеріального виробництва.

Об'єктивні макроекономічні умови формування регіональних інноваційно-інвестиційних (ІІ) комплексів характеризуються в основному

суттєвою просторовою диференціацією загальноекономічних стартових умов і потенціалів розвитку промислового підприємництва і, відповідно, регіональних ринків промислової продукції.

Формування регіональних П комплексів в значній мірі залежить від ступеня концентрації капіталу в регіонах, природних і економіко географічних чинників (наявність запасів мінеральних ресурсів, геополітичного положення, рівня економічної розвиненості регіону і т.п.), рівня розвитку інженерної та соціально-побутової інфраструктури і багатьох інших факторів. Захарченко В. і Топалова І. підкреслюють, що інноваційний розвиток регіонального промислового комплексу повинен передбачати: розбудову на основі програмно-цільового управління ієрархічно взаємопов'язаної багаторівневої системи рішення цілей та завдань кожного з рівнів для досягнення стабільного зростання якості життя населення; обґрунтування функцій, критеріїв вибору пріоритетів, методів та форм державного регулювання інноваційним розвитком; запровадження відповідної моделі стратегічного управління інноваційним розвитком промисловості регіону [3, с. 49].

Для досягнення окупності інвестицій і створення інвестиційного циклу необхідно забезпечити оптимальні умови для обміну інформацією та інвестиційними ресурсами між усіма учасниками П процесів. У нашому дослідженні до таких учасників ми відносимо: державні органи влади, адміністрації міст, кредитні установи, промислові підприємства, ініціаторів інвестиційного проекту, користувачів об'єктів інвестиційної діяльності, виставкові організації.

Розглянемо, які ролі грають суб'єкти П процесів в процесі свого функціонування (табл. 2.1)

Таблица 2.1

Ефективність взаємодії учасників інноваційно-інвестиційних процесів в промисловості

Учасники	Ролі	Функції	Ефективність
1	2	3	4
1. Інвестори	Фізичні та юридичні особи, які здійснюють вкладення грошових та інших засобів в інвестиції; органи, уповноважені	Надають грошові і інші засоби – це фізичні та юридичні особи, які приймають рішення і	Зростання доходів від вкладення фінансових та інших засобів Швидка оборотність
	управляти державним майном; громадяни, в т.ч. іноземні громадяни; підприємства та інші юридичні особи, в тому числі іноземні юридичні особи, держава і міжнародні організації	здійснюють вкладення власних грошових та інших залучених майнових та інтелектуальних цінностей в П проект і забезпечують їх цільове використання	капіталу

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4
2. Замовники	Будь-які юридичні і фізичні особи, уповноважені інвестором здійснювати реалізацію II проекту	Здійснюють реалізацію II проекту	Прискорені темпи будівництва об'єкта Поліпшення фінансування з боку інвесторів
3. Користувачі об'єктів інвестиційної діяльності	Інвестори або інші фізичні та юридичні особи, державні та муніципальні органи, іноземні держави для яких створюється об'єкт II діяльності	Виконує функції з питань взаємодії між інвесторами і підприємцями	Отримання об'єктів більш високої якості за більш доступною ціною Прискорення будівництва об'єкта Отримання прибутку від використання об'єкта
4. Постачальники	Посередницькі організації, банківські, страхові та інші інвестиційні біржі та інші учасники II процесу	Забезпечують створення кінцевого продукту для реалізації шляхом використання наданих коштів	Збільшення обсягів замовлень Розширення числа замовників Своєчасна оплата робіт

Необхідно уточнювати, хто і яким чином із суб'єктів II процесів може виступати в ролі основних діячів інвестиційного ринку з точки зору функціонального навантаження. Ефективність взаємодії учасників II процесів залежить як від досягнення глобальних цілей, характерних в цілому для II процесів, так і від ступеня досягнення мети діяльності кожного конкретного учасника II процесу. Визначальною ідеєю є можливість успішного функціонування II процесу без задоволення учасника процесу від своєї роботи у взаємодії з соціальними суб'єктами II процесу. Основними факторами, що впливають на ефективність групи є: зовнішнє середовище; складні завдання, що стоять між учасниками II процесів; численність учасників; управління II активністю; технологія взаємодії [5, с. 45].

Одним з механізмів, що регулює відносини між учасниками II процесів є конкурсно-тендерна система. Особливо, якщо це стосується фінансування, що виділяється муніципальним, регіональним або державним бюджетом. У нашому дослідженні пропонуємо використовувати ринковий механізм реалізації потенціалу підприємства. Таким механізмом має стати виставкова діяльність. У цьому контексті пропонується уточнена двоетапна схема організації II процесів з використанням тендерної системи і виставкової діяльності (рис. 2.1).

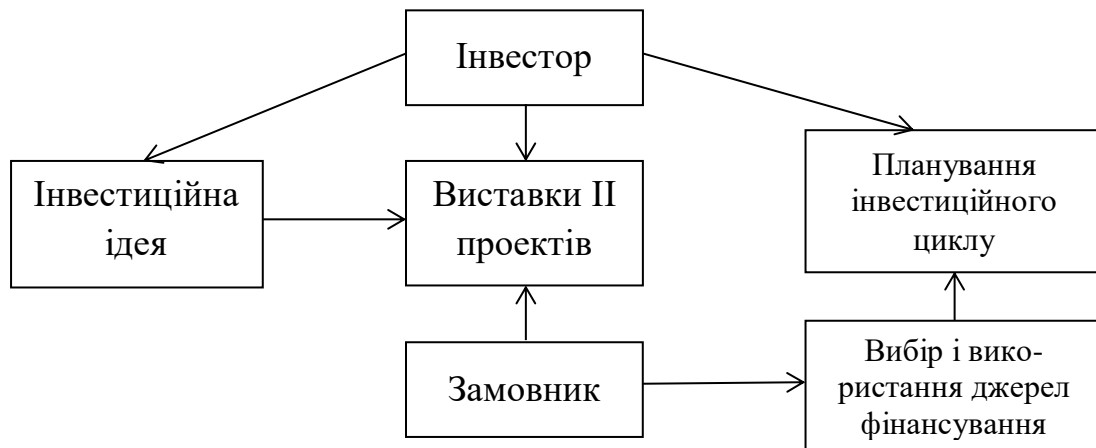


Рис. 2. 1. Схема організації інноваційно-інвестиційних процесів в регіоні (I етап)

Для користувачів інвестиційних ресурсів це також унікальна можливість обрати оптимальний спосіб отримання грошових й інших засобів, розглянути різні джерела фінансування. Після того, як вибір зроблено, можна переходити до II етапу – безпосередньої реалізації проекту. Тут вже основними дійовими категоріями будуть тендери, але також у зв'язку з іншими видами виставок (рис. 2.2).

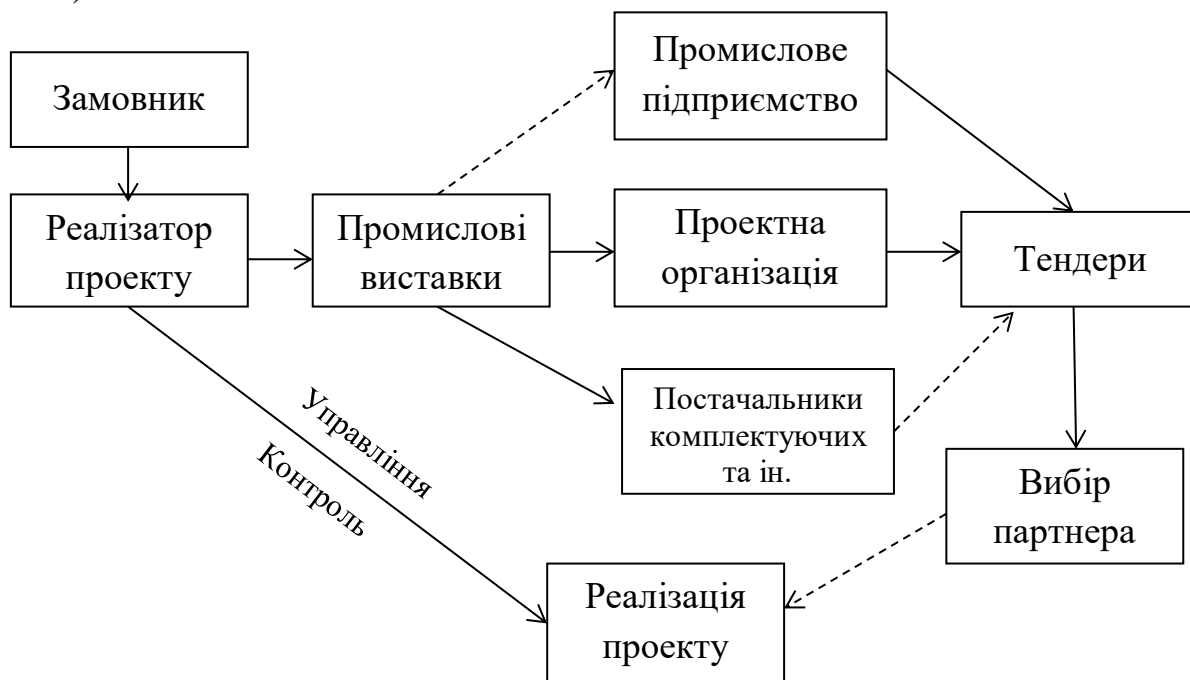


Рис. 2.2. Схема організації інноваційно-інвестиційних процесів в регіоні (II етап)

Слід звернути увагу, що в регіонах мало уваги приділяється виставкам II проектів, хоча в усьому світі вони використовуються як ефективний інструмент ефективних II проектів, що мають важливе значення для

структурної перебудови економіки та впровадження прогресивних науково-технічних досягнень. Такі виставки використовуються в якості додаткових заходів зі стимулювання ділової активності та залученню інвестицій в економіку України. Потенційний інвестор має можливість не тільки вибрати найбільш підходящий II проект для вкладення коштів, а й ознайомитися з широким спектром майбутніх пропозицій, які можна використовувати для подальших інвестицій.

В даному випадку вважаємо за доцільне взаємодію замовника з девелоперською компанією, що займається безпосередньою реалізацією проекту. Особливістю даної схеми є те, що девелопер робить накопичення інформації на промислових виставках, що дозволяє йому отримати перелік реальних промислових підприємств, ознайомитися з їх можливостями. Замовник може проконтролювати девелопера і перешкодити його гіпотетичній можливості обрати фірму виходячи не з економічної доцільності, а з прагнення до особистого збагачення або інтересів інших сторін. Таким чином, буде виключена можливість використання підставних, реально не функціонуючих, створених виключно для участі в тендерах підприємств. У подальшому за допомогою тендера буде здійснено вибір підрядників і під управлінням реалізатора буде проходити виробництво або реконструкція об'єкта.

Держава, яка здійснює такі свої основні функції як контроль, координація II процесу, повинна вносити свої пропозиції щодо інвестування в пріоритетні II проекти, які сприятимуть розвитку території і в цілому розвитку економіки країни. Метіль Т. підкреслює: "...прогнозування є найважливішою функцією механізму моніторингу управління інноваційним розвитком регіону, яку необхідно розглядати у діалектичній єдності процесу та результату" [6, с. 114]. Результатом II процесу має стати підвищення бюджетної, економічної, соціальної, екологічної ефективності. Замовники і підрядники, інвестори і користувачі об'єктів інвестицій здійснюють свою взаємодію і пошук оптимальних партнерів у вигляді включення об'єднаної системи конкурсів і виставок, запропонованої в цьому дослідженні.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні особлива роль в стимулюванні економічного зростання відводиться II процесу, що забезпечує безперервний зв'язок між усіма господарюючими суб'єктами. Ефективність цієї взаємодії багато в чому обумовлена здатністю суб'єктів адекватно реагувати на зміну ринкового середовища та ефективно взаємодіяти з нею. Внаслідок цього, II політика підприємства формується з урахуванням впливу безліч факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Література:

1. Заблудська І. В. та ін. Інвестиційна привабливість регіонів України за умов інтеграції до СОТ: монографія. Луганськ: Ноулідж, 2010. 181с.
2. Захарченко В. І., Метіль Т. К., Топалова І. А. Наукові основи управління ринковою системою регіону: монографія. Одеса: Атлант, 2016. 316с.

3. Захарченко В. І., Топалова І. А. Інноваційний розвиток регіонального промислового комплексу на засадах стратегічного управління: монографія. Одеса: Бахва, 2017. 172с.

4. Колодинський С. Б. Реструктуризація регіонального господарського комплексу на інноваційних засадах: монографія. Донецьк: Юго-Восток, 2011. 378с.

5. Круглов Е. Е. Эффективность взаимодействия субъектов инвестиционных процессов в строительстве как фактор динамичного развития региональной экономики. *Современные аспекты экономики*, 2008. №8 (133). С. 41-46.

6. Метіль Т. К. Формування регіонального комплексу маркетингу інновацій у трансформаційній економіці: монографія. За ред. В. І. Захарченко. Ізмаїл: Ірбіс, 2017. 148с.

7. Пілюшенко В. Л., Адамов Б. І., Шкрабак І. В. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком території: монографія. Донецьк: ВІК, 2007. 317с.

2.3. Використання системно-структурного підходу до розвитку туризму і рекреації в регіоні

Соціокультурне освоєння території – одна з причин формування бюджетних галузевих й інтегральних районів [2, с. 9]. Форми освоєння окремих регіонів, як цілісного простору соціокультурних утворень, дуже сильно розрізняються, і туристично-рекреаційне освоєння – тільки частина загального процесу. В процесі районування та закріплення за територією певної функції не носить характер кінцевого рішення, ці функції досить мінливі, і одна і та ж територія може набувати закономірний процес мінливих за часом функцій. Туристично-рекреаційне районування також пов'язано з певним типом освоєння території, яке набуває рекреаційні функції і, отже, спеціалізацію в рамках загального поділу праці цілісного простору соціокультурного утворення. Освоєння районів в туристично-рекреаційних цілях – явище досить рідкісне через відсутність системного і комплексного підходу до даного процесу, через недооцінку значущості впливу туризму на розвиток економіки конкретного регіону, а також відсутність інвестицій, але періодично має місце. Коли потрібно в мінімальні терміни провести освоєння території відповідно до визначеного за новим для неї соціокультурним стандартом, розвиток рекреації, за даними міжнародних експертів, виявляється досить ефективним шляхом. Такого роду питання, як робить наголос Захарченко В. та його колеги [1, с. 6; 4, с. 71], слід розглядати у межах розробки нових методологічних підходів до стратегії просторового розвитку регіону та в умовах, що змінюються.

Туристично-рекреаційне районування території є досить важливим завданням, тому що його вирішення дозволяє з найбільшою ефективністю, а також при мінімальному впливі на природу, використовувати певні території

для відпочинку людей і розвитку їх культури [5, с. 333]. Розробка наукових принципів туристично-рекреаційного районування та подальший їх розвиток дозволяють виявляти нові туристично-рекреаційні ресурси та інші передумови для розвитку туризму в ще неосвоєних місцях; виділяти і створювати нові туристично-рекреаційні території різного порядку; правильно визначати їх туристичну спеціалізацію, переносити досвід розвитку туризму з одних районів в інші з аналогічними умовами; диференційовано відноситися до різноманітних за умовами туристично-рекреаційних районів. Туристично-рекреаційне районування повинно охоплювати особливо такі місця, де туризм розвивається не тими темпами, які необхідні, а також де туризму практично немає або він слабо розвинений, але для нього є певні передумови.

До числа районоформуючих факторів для розвитку туризму і рекреації належать такі: особливості географічного положення з точки зору туризму (положення по відношенню до туристичних ринків і приймаючих регіонів, положення по відношенню до нестабільних у політичному плані районів і «гарячих точок планети» і т.д.); рівень комфортності кліматичних умов; насиченість території природними і культурно-історичними пам'ятками, їх взаємопоєднання і положення по відношенню до основних центрів туризму; доступність району з точки зору існуючих комунікацій; рівень необхідних витрат часу для прибуття на дану територію та повернення додому; рівень витрат фінансових коштів туристами (рекреантами) для здійснення подорожі (відпочинку); рівень розвитку туристичної інфраструктури; рівень сервісу і кваліфікації обслуговуючого персоналу; ємність території для прийому туристів; стабільність внутрішньополітичної ситуації; рівень безпеки для туристів з точки зору криміногенної та екологічної ситуації; загальний економічний розвиток, забезпеченість трудовими ресурсами, матеріальними засобами і фінансовими можливостями для створення і подальшого розвитку індустрії туризму; сегментація туристів, що приїжджають в район; особливості туризму в даному районі (ритми сезонності, тривалість, види туризму, що переважають і т.д.); відносини влади і місцевих туристських органів до проблем туризму; економічна роль туризму для даного району, а також перспективи розвитку туризму в даному районі [2, с. 15].

Значення всіх цих чинників у формуванні туристично-рекреаційних територій неоднаково. Дія факторів проявляється в найрізноманітніших комбінаціях. Районування багатьох країн з точки зору внутрішнього туризму зазвичай не збігається з таким в плані міжнародного туризму, так як цікавий і доступний для внутрішніх туристів район може бути мало цікавий або важкодоступний для іноземних туристів. І навпаки, привабливі для іноземних туристів місця не завжди викликають інтерес у місцевого населення через свою повсякденність. Отже, необхідно завжди конкретизувати розуміння, про який туризм йде мова – внутрішній або міжнародний. Та безумовно враховувати життєвий цикл: кон'юнктури, підприємства, продукту, послуги [3, с. 101-108].

Туристично-рекреаційне районування зарубіжного світу спирається на наступний системно-структурний підхід – за найбільшу територіальну одиницю береться регіон, тобто будь-яка географічна зона розвитку: Західна Європа, Східна Європа, Північна Америка, Латинська Америка і т.д. Наступною одиницею туристично-рекреаційного районування є країна. Розгляд кожної країни окремо абсолютно необхідно, так як розглядається питання міжнародного туризму, тобто обміну туристами між окремими країнами. Крім того, весь статистичний облік проводиться в міжнародному туризмі саме по країнам. Слід відзначити і те, що вплив туризму на економіку розглядається також по країнах. В силу цих факторів країна виступає як найважливіша таксономічна одиниця при районуванні в туризмі. Не менш важливу роль займає туристично-рекреаційне районування в рамках суб'єктів країни, областей, яке в свою чергу дозволяє визначити конкретні напрямки розвитку туристично-рекреаційної сфери та її місце в економіці розглянутого суб'єкта [6, с. 49]. Процес туристично-рекреаційного районування в гранично загальному вигляді можна представити таким чином.

I етап. Існує неосвоєна, але стратегічно важлива для соціокультурного утворення територія з потенційними туристично-рекреаційними ресурсами. Найчастіше вони розташовані на її периферії та переробляються у внутрішні буферні зони.

II етап. Починається розвиток нового туристично-рекреаційного району. У масовій свідомості утверджується установка, що його туристично-рекреаційні ресурси унікальні. Часто піонерське рекреаційне освоєння починається з розвитку курортів, орієнтованих на лікувальні цілі, і район, що був недавно театром військових дій, стає модним курортом, яке збирає привілейованих представників. У нормі – залучення перших осіб для популяризації нового туристично-рекреаційного району. Рекреаційний шлях освоєння поєднується з високою ротацією населення з міського середовища. У регіон можуть інвестуватися кошти при певних соціальних умовах на даній території. Створюється спеціалізована туристично-рекреаційна інфраструктура, яка орієнтована на обслуговування туристів (рекреантів). В якості типового прикладу можна навести рекреаційне освоєння району Закарпаття.

III етап. Коли район досягає високого рівня соціокультурного освоєння, настає період зниження його туристично-рекреаційної популярності. Здавалося б, нонсенс: в регіон інвестуються колосальні кошти, створена прекрасна туристично-рекреаційна інфраструктура, у туристів (рекреантів) склалися фіксовані образи даного місця саме як центру рекреації. Але може бути не все так добре через безліч причин. Для оптимального розвитку необхідно створити певні умови подальшого розвитку території. В рамках третього етапу найістотніше наступне:

– процес рекреаційного освоєння периферійної території пов'язаний з фундаментальними процесами перетворення простору. Це не ізольований район: те, що відбувається в ньому – лише частина більш загального процесу;

– переростання вузькоспеціалізованого туристично-рекреаційного району в поліфункціональний район. Рекреація починає губити в ньому рекреацію: парадоксальна ситуація, коли рекреація, що дала поштовх бурхливому розвитку району, перестає відігравати провідну роль навіть в ньому самому і починає все більше переважати промислове і сільськогосподарське освоєння. Рекреацією починають нехтувати навіть місцева влада і суб'єкти економічної діяльності. В регіоні досить інших, цілком розвинених економічних функцій, і навіть повне зникнення рекреації не знищить економіку. Регіон стає самодостатнім.

IV етап. Стабілізація і переорієнтація туристично-рекреаційного району. Туристично-рекреаційні райони дуже рідко повністю втрачають свої початкові функції, і поліфункціональність, що розвивається згодом, ніколи остаточно не витісняє рекреацію. Однак зберегти популярність другого етапу досить складно. Кількість туристів (рекреантів) в районі може скорочуватися, або їхні потоки на довгий час стабілізуються.

При цьому, як наголошує Школа І. та його колеги, розглядаючи туристично-рекреаційні ресурси України, важливою є комплексна оцінка території регіону, під якою вони розуміють порівняльну оцінку окремих його складових по комплексу природних та антропогенних факторів з точки зору несприйнятливості цих ділянок для умов проживання населення і основних видів господарської діяльності [6, с. 52].

В рамках IV етапу найістотніше наступне:

– спеціалізація районів у сфері та рекреації може змінюватися в міру еволюції;

– туристично-рекреаційні спеціалізації, які збереглися, досягають високого рівня розвитку. Вони є реально значущими на ринку рекреаційних і туристичних послуг, оскільки вже не мають можливості користуватися перевагами колишнього авторитета, що частково штучно підтримується, вони повинні доводити своє право на існування якістю свого сервісу. У разі виконання цієї умови район стає стабільним, стійким туристично-рекреаційним центром [2].

Туристично-рекреаційне районування найчастіше базується на природній основі. Однак природна основа досить надлишкова по територіях, а можливості і потреби туристично-рекреаційних районів вельми обмежені. Кандидатів на туристично-рекреаційний розвиток серед різних районів може бути значно більше, ніж реальних можливостей їх освоєння. Тоді необхідно обґрунтувати, а також ранжувати критерії, за якими буде обиратися територія для туристично-рекреаційного розвитку в першу чергу, в другу і т.д. Це стосується як початкових стадій освоєння території в туристично-рекреаційних цілях, так і на етапі підтримки досягнутого рівня туристично-рекреаційної освоєності. Унікальні природні ресурси, очевидно, вкрай привабливі. І при освоєнні території нового району всім би хотілося мати там свій водоспад Шипот. Але в цілому туристично-рекреаційні райони можуть формуватися і на підставі природних ресурсів, катастрофічно несприятливих

для розвитку рекреації. Приклад – Хургада (Єгипет) як туристично-рекреаційний центр світового значення, розташований в африканській пустелі. Пояснити історію його виникнення та розвитку можна тільки тим, що завдання освоєння території безумовно домінували при визначенні функції району. В історії розвитку туризму і рекреації чимало прикладів такого роду: необов'язково Хургада, але обов'язково – несподівано швидке освоєння території, що здавалося б, абсолютно не відповідає наданій їй функції.

Туристично-рекреаційне районування дозволяє отримати цілісне уявлення про стан, чинники та перспективи розвитку туризму на всіх частинах території регіону або кількох регіонів, порівняти їх між собою і використовувати ці відомості при плануванні та управлінні туризмом і рекреацією як на місцевому, так і на державному рівні. Також це дозволило б найбільш ефективно і планомірно розподіляти інвестиції в створенні туристично-рекреаційних систем. В умовах нових реалій входження України в структуру ЄС туристично-рекреаційне районування стає інструментом не тільки великих, а й середніх і навіть дрібних управлінських рішень: на підставі туристично-рекреаційного районування та знання тенденцій туристського і рекреаційного ринку можна ефективно планувати і здійснювати інвестиції на рівні окремих туристських компаній і банків, а також держави.

Література:

1. Захарченко В. І., Метіль Т. К., Топалова І. А. Наукові основи управління ринковою системою регіону: монографія. Одеса: Атлант, 2016. 316с.
2. Кляп М. П. Сучасні різновиди туризму: навчальний посібник. Київ: Знання, 2011. 334с.
3. Мальська М. П., Бордун О. Ю. Планування діяльності туристичних підприємств: навчальний посібник. Київ: Знання, 2005. 241с.
4. Метіль Т. К. Формування регіонального комплексу маркетингу інновацій у трансформаційній економіці: монографія. За ред. В. І. Захарченко. Ізмаїл: Ірбіс, 2017. 148с.
5. Степанова С. А. Особенности туристско-рекреационного районирования и его влияние на развитие региона. *Вестник Инжэкона*, 2009. Вып. 1(28). С. 333-335.
6. Школа І. М. та ін. Менеджмент туристичної індустрії: навчальний посібник. Чернівці: Книги-XXI, 2005. 596с.

2.4. Маркетингові дослідження розвитку інноваційного потенціалу економіки регіону

Актуальність дослідження інноваційного потенціалу економіки регіону визначається спрямованістю на реформування національної економіки України на інноваційній основі та розвиток на цій базі підприємництва в контексті підвищення конкурентоспроможності її адміністративно-територіальних одиниць, інтенсивного техніко-технологічного оновлення

виробництва. З активізацією розвитку інноваційної діяльності пов'язують вихід вітчизняної економіки з кризового стану, зростання обсягів виробництва, вихід на нові ринки збуту продукції тощо. Але радикальне та комплексне розв'язання проблеми трансформації національної економіки України як на макро-, так і на мезорівнях не можливе без маркетингових досліджень розвитку інноваційного потенціалу економіки регіону. Пожвавлення зацікавленості до вищезазначеної проблеми можна обґрунтувати також і тим, що надія на те, що ринкова економіка автоматично призведе до вибуху інноваційної діяльності і на її основі буде спостерігатись економічне зростання, на жаль, не виправдалась.

Отже, сьогодні необхідно мати структуру, яка б могла надати інформацію щодо потенціальних можливостей регіону в контексті інноваційного потенціалу технологічного підприємництва та здійснити аналіз їх спроможності. В якості такої структури може бути регіональний комплекс маркетингу інновацій (РКМІ).

Дослідження закордонного досвіду свідчить про те, що інноваційний сектор в економіці розвинутих держав виступає головним чинником підвищення національної конкурентоспроможності. Так, основою інноваційного процесу в США виступає венчурне підприємництво; японська модель базується на використанні технополісів; в державах Західної Європи велике значення має міжфірменна кооперація.

Виходячи з аналізу розвитку інноваційних процесів в Україні, можна сказати, що національна інноваційна система сьогодні розбалансована; її основні елементи – науково-технічна сфера, підприємництво та інноваційна інфраструктура – існують ізольовано один від іншого. Розглянемо більш детально стан кожного з вищезазначених елементів в контексті інноваційного потенціалу технологічного підприємництва, тому що глобалізаційні та інтеграційні процеси в економіці призвели до суттєвого скорочення циклу освоєння та масштабування нових технологічних процесів. Разом з тим, інновації допомагають підприємницьким структурам впровадити нову культуру управління, вдосконалювати виробничі процеси, впроваджувати нові технології, поліпшити їх послуги та розширення.

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського *potential* й означає «потужність, сила». Відповідно до визначення Великого економічного словника, потенціал як економічна категорія становить «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого» [1, с. 375].

Інноваційний потенціал є стратегічним ресурсом як на мікро-, так і мезо- та макрорівнях господарювання, який, на думку різних вчених, представляє собою:

- «...сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, які необхідні для здійснення інноваційної діяльності» [1, с. 91];
- «...сукупність кадрового, науково-дослідного, виробничого,

інформаційного, фінансового, ринкового ресурсів (потенціалів), які потрібні для здійснення інноваційної діяльності й безпосередньо або опосередковано приймають участь в інноваційному процесі щодо створення новацій, впровадження, розповсюдження і споживання інновацій у всіх сферах діяльності національного господарства країни, регіону, видів економічної діяльності, суб'єктів господарювання, спроможні задовольняти потреби економіки і суспільства у нових або вдосконалених продукції та послугах» [2, с. 16];

– «...сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку» [3, с. 54];

– «...сукупність наявних в країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні продукувати нові знання, та ефективний механізм комерціалізації останніх» [4, с. 94].

Отже, як свідчить контент-аналіз тлумачення даного поняття, сьогодні не існує однозначного погляду на його сутність, а це, у свою чергу, ускладнює розгляд його внутрішньої структури як об'єкту РКМІ на основі відтворювального принципу.

Відповідно до місії РКМІ, слід погодитися з визначенням інноваційного потенціалу, «як сукупності професійно-технічного, наукового, дослідницького, інфраструктурно-виробничого, інвестиційно-фінансового, ринкового та екологічного потенціалів та потенціалу їх сукупної взаємодії» [5, с. 78].

Відповідно до вищенаведеного визначення сутності інноваційного потенціалу, розглянемо його складові в регіональному аспекті за такими напрямками, як: (I) професійно-технічний; (II) науковий; (III) дослідний; (IV) інфраструктурно-виробничий; (V) інвестиційний; (VI) ринковий; (VII) екологічний.

Перші три потенціали у сукупності характеризують природну компоненту РКМІ як соціо-економічної системи, а останні чотири – штучну. Оцінку будемо здійснювати на базі даних Державної служби статистики «Наукова та інноваційна діяльність України» [6, 7].

I. Оцінка професійно-технічного потенціалу регіону, визначає рівень освіти у професійно-технічних та вищих навчальних закладах I-IV рівнів акредитації. Він характеризується за допомогою таких показників, як:

– Кількість професійно-технічних навчальних закладів. Даний показник як по Україні в цілому, так і за регіонами за період 2006-2019рр. має тенденцію до скорочення [6, с. 15]. Так 2018 р. порівняно з 2014 р. в цілому по Україні спостерігалось скорочення кількості професійно-технічних закладів на 3,8%. Найбільша їх кількість на кінець 2018 р. зосереджена у Львівській (7,5% від загальної кількості закладів), Дніпропетровській (7,4%), Харківській (6,8%), Донецькій (5,9%), Запорізькій (5,6%), Полтавській (5,4%),

Одеській (4,9%), Сумській (4,2%), Миколаївській та Хмельницькій (відповідно по 4,1%) областях, а найменша – у Закарпатській та Чернівецькій (відповідно по 16 од.) [6, с. 15].

– Кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів, які закінчили повний курс навчання у поточному році, у розрахунку на 10000 осіб населення регіону. Даний показник, як і попередній, має тенденцію до скорочення. Так, за період 2006-2018 рр. кількість учнів та слухачів професійно-технічних закладів, які закінчили повний курс навчання, у розрахунку на 10000 осіб населення в цілому по Україні зменшувалась у середньому щорічно на 3 особи або на 1,2%. Як свідчать розрахунки за даним показником, лідерами у рейтингу є Львівська, Миколаївська, Волинська, Сумська та Рівненська області, а «аутсайдерами» – Київська, Харківська, Закарпатська, Донецька, Луганська (інформацію надано у порядку зменшення показника за рейтингом) [6, с. 18].

– Кількість вищих навчальних закладів (університетів) в регіоні на початок звітнього начального року. Найбільше університетів в регіоні на початок 2016-2018 навчального року було в таких регіонах, як: Харківський, Дніпропетровський, Одеській, Львівський та Запорізький, а найменше – у Волинській, Луганській, Чернігівській, Кіровоградській, Чернівецькій областях.

– Кількість студентів університетів, що закінчили навчання, в регіоні у розрахунку на 10000 населення регіону у звітньому році. В групу лідерів за даним показником увійшли такі регіони, як: Харківський, Львівський, Одеський, Запорізький та Тернопільський, а в групу аутсайдерів – Закарпатський, Київський, Кіровоградський, Луганський та Донецький [8, с. 45].

II. Оцінка наукового потенціалу регіону характеризує рівень підготовки наукових кадрів та кадрового забезпечення виконання наукових і науково-технічних робіт. Україна традиційно вважається державою з вагомим науковим потенціалом, визнаним у світі науковими школами, розвинутою системою підготовки кадрів. Він характеризується за допомогою таких показників, як:

– Кількість закладів, що мають докторантуру, од. Як свідчать дані Державної служби статистики України, у 2018 р. основними центрами підготовки аспірантів були Київська, Харківська, Львівська, Дніпропетровська, Одеська та Запорізька області. Менше всього закладів, що мають аспірантуру, зосереджено у Рівненській, Тернопільській, Чернігівській, Закарпатській, Кіровоградській та Волинській областях. Слід звернути увагу на той факт, що розмах варіації за цим показником становить 61 одиницю: максимальне значення має Харківська область (63 установи), а мінімальне – Волинська (2 установи) [6, с. 16].

– Кількість закладів, що мають аспірантуру, од. В групу «лідерів» входять Київський, Харківський, Львівський, Одеський, Дніпропетровський та Запорізький регіони.

Питома вага докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук) серед виконавців НДР України у 2018 р. становила 27,9%, серед дослідників – 42,6%. Більше половини загальної кількості докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук), які здійснювали наукові дослідження і розробки, працювали в організаціях державного сектору економіки, 39,1% – вищої освіти, 4,8% – підприємницького сектору. Найбільша питома вага докторів і кандидатів наук серед виконавців наукових і науково-технічних робіт зосереджена в таких регіонах, як: Чернівецький, Рівненський, Полтавський, Львівський та Тернопільський, а найменша – у Дніпропетровській, Чернігівській, Кіровоградській, Запорізькій та Миколаївській областях [6, с. 17].

III. Оцінка дослідного потенціалу регіону, індикаторами рівня якого є такі показники:

– Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, осіб. На підприємствах та в організаціях України, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2018 р. становила 97912 осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 65,1% – дослідники, 10,2% – техніки, 24,7% – допоміжний персонал. Рівень даного показника тільки у 2018р. порівняно з попереднім роком зменшився на 24592 особи або на 20,1%. Скорочення кількості працівників, що задіяні у виконанні наукових досліджень і розробок, спостерігалось у 79,2% регіонів України з різною інтенсивністю. Поряд з цим, Запорізька, Вінницька, Кіровоградська, Сумська та Херсонська області за цей період збільшили цей показник відповідно на 2,1%; 8,0%; 2,1%; 15,1%; 37,4%. За даними Державної служби статистики України у 2018р. лідерами за даним показником були Київська, Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Запорізька та Одеська області, а аутсайдерами – Житомирська, Рівненська, Хмельницька, Волинська та Донецька [6, с. 45].

– Кількість дослідників, осіб. На підприємствах та в організаціях України кількість дослідників на кінець 2018 р. становила 63694 осіб [7, с. 35]. Найбільша кількість дослідників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, у 2018 р. була зосереджена у таких областях, як: Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська та Сумська, а найменша – у Хмельницькій, Житомирській, Волинській, Луганській та Донецькій.

– Найбільша питома вага дослідників, що працюють у наукових організаціях, відносно загальної кількості працівників основної діяльності наукових організацій притаманна таким регіонам, як: Тернопільський, Івано-Франківський, Волинський, Рівненський та Хмельницький, а найменша – Дніпропетровському, Черкаському, Луганському, Миколаївському та Запорізькому.

– Більше всього дослідників, що мають науковий ступінь доктора наук, відносно загальної кількості дослідників працює в Житомирській, Закарпатській, Луганській, Чернівецькій та Донецькій областях, а менше

всього – у Київській, Дніпропетровській, Запорізькій, Миколаївській, Чернігівській та Кіровоградській.

IV. Оцінка інфраструктурно-виробничого потенціалу регіону визначає рівень організації системи інноваційного підприємництва та результативність його діяльності в регіоні. Його стан автор пропонує комплексно оцінювати за допомогою такої системи індикаторів:

– Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од. Упродовж 2018р. наукові дослідження і розробки в Україні виконували 972 організації, 46,6% з яких відносилися до державного сектору економіки; 37,7% – підприємницького; 15,7% – вищої освіти [7, с. 28]. Як свідчать дані Державної служби статистики України за 2018 р., найбільше організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, зосереджено у Харківській, Львівській, Дніпропетровській, Одеській та Запорізькій областях. Мінімальна їх кількість розташована у Рівненській, Волинській, Житомирській, Закарпатській та Хмельницькій областях. Слід звернути увагу на дуже великий розмах варіації за даним критерієм, а саме: 152 установи ($X_{max} = 160$ (Харківська область), $X_{min} = 8$ (Полтавська область). Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, в Харківській області в 2,2 рази перевищує їх рівень у Львівській області, яка йде за рейтингом регіонів другою [7, с. 45].

– Обсяги наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, тис. грн. Лідерами за даним показником у 2016 році були такі області, як: Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська та Київська, а аутсайдерами – Донецька, Тернопільська, Волинська, Хмельницька області.

– Кількість створених нових виробів за рік, од. Більше всього нових виробів за рік було створено в наукових та науково-технічних установах Харківського, Дніпропетровського, Полтавського, Донецького та Миколаївського регіонів, а найменше – у Рівненській, Житомирській, Волинській, Закарпатській та Херсонській областях [7, с. 46]. Рівень даного показника, як і попередній, дуже варіює в межах регіонів України (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Групування регіонів України за обсягом наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, тис. грн

Групи регіонів за розміром, тис. грн	Питома вага, %	Перелік регіонів
1	2	3
До 25	33,4	Луганська (17), Житомирська (18), Івано-Франківська (19), Донецька (20), Тернопільська (21), Волинська (22), Хмельницька (23), Рівненська (24)
25 -50	16,7	Херсонська (13), Закарпатська (14), Чернігівська (15), Вінницька (16)
50-75	12,5	Кіровоградська (10), Чернівецька (11), Полтавська (12)
100000-200000	8,3	Сумська (8), Черкаська (9)
200000-300000	12,5	Київська (5), Львівська (6), Одеська (7)

1	2	3
300000-1000000	8,3	Запорізька (3), Миколаївська (4)
1000000 і більше	8,3	Харківська (1), Дніпропетровська (2)

Джерело: [7, с. 46].

– Кількість створених нових технологій за рік, од. У 2018 р. більше всього нових технологій було створено в наукових та науково-технічних установах таких областей, як: Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Сумська та Луганська, а найменше – у Чернігівській, Закарпатській, Житомирській, Чернівецькій та Волинській областях. Розмах варіації за даним показником складає 648 одиниці: 642 одиниць – у Харківській області та всього 6 одиниць – у Волинській [7, с. 47]. Групування регіонів України за кількістю створених нових технологій за рік показує недосконалість інфраструктурно-виробничого потенціалу інноваційного підприємництва (табл. 2. 3).

Таблиця 2. 3

Групування регіонів України за кількістю створених нових технологій за 2018 р., од.

Групи регіонів за розміром, од.	Питома вага, %	Перелік регіонів
До 25	37,4	Хмельницька (16), Рівненська (17), Кіровоградська (18), Тернопільська (19), Чернігівська (20), Закарпатська (21), Житомирська (22), Чернівецька (23), Волинська (24)
25-50	12,5	Вінницька (13), Миколаївська (14), Івано-Франківська (15)
50-75	20,8	Херсонська (8), Запорізька (9), Черкаська (10), Полтавська (11), Донецька (11)
75-100	4,2	Київська (7)
100-200	12,5	Сумська (4), Луганська (5), Львівська (6)
200-300	4,2	Одеська (3)
300-400	4,2	Дніпропетровська (2)
600 і більше	4,2	Харківська (1)

Джерело: [7, с. 47].

– Кількість створених нових методів, теорій за рік, од. За даним показником у 2018 р. лідерами були Харківська, Львівська, Одеська, Дніпропетровська та Полтавська області, в групу «аутсайдерів» входять Донецький, Черкаський, Луганський, Херсонський та Хмельницький регіони [7, с. 48].

– Кількість упроваджених наукових та науково-технічних робіт, од. Найбільша кількість упроваджених наукових та науково-технічних робіт спостерігається в Харківському, Кіровоградському, Дніпропетровському, Одеському та Львівському регіонах, а найменша – в таких областях України, як: Рівненська, Хмельницька, Волинська, Чернігівська та Закарпатська.

– Кількість отриманих охоронних документів у Державній службі інтелектуальної власності на винаходи, од. В п'ятірку лідерів за даним

показником входять Київська, Харківська, Дніпропетровська, Вінницька, Одеська та Львівська області, а в п'ятірку аутсайдерів – Волинська, Чернігівська, Кіровоградська, Черкаська та Житомирська області.

– Питома вага підприємств з інноваційною активністю відносно загальної кількості обстежених підприємств у регіоні, у відсотках. Більше всього підприємств з інноваційною активністю відносно загальної кількості обстежених підприємств в регіоні знаходиться в Рівненській, Івано-Франківській, Харківській, Запорізькій та Київській областях, а найменше їх в Закарпатській, Черкаській, Сумській, Хмельницькій та Полтавській областях.

– Частка підприємств з технологічними інноваціями у загальній кількості підприємств з інноваційною активністю, у відсотках. Найбільша частка підприємств з технологічними інноваціями у загальній кількості підприємств з інноваційною активністю зосереджена у Луганській, Полтавській, Хмельницькій, Харківській та Львівській областях, а найменша – у Вінницькому, Київському, Тернопільському, Херсонському та Дніпропетровському регіонах.

– Питома вага підприємств з продуктивними та процесовими інноваціями в загальній кількості підприємств з технологічними інноваціями, у відсотках. Групу регіонів-лідерів за даним показником формують Сумський, Рівненський, Полтавський, Івано-Франківський та Дніпропетровський адміністративно-територіальні центри України, а групу регіонів-аутсайдерів – Запорізька, Хмельницька, Волинська, Чернігівська та Луганська області.

– Питома вага промислових підприємств, що впроваджували маловідходні та ресурсозберігаючі процеси, у загальній кількості промислових підприємств регіону, які впроваджували інновації, у відсотках.

– Лідерами за даним критерієм є Херсонська, Сумська, Рівненська, Запорізька та Чернівецька області, а аутсайдерами – Харківська, Житомирська, Хмельницька, Київська та Волинська.

– Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інноваційні види продукції, відносно загальної кількості промислових підприємств регіону, які впроваджували інновації. До групи регіонів-лідерів за даним показником входять Херсонський, Запорізький, Кіровоградський, Вінницький та Чернівецький регіони, а до групи регіонів-аутсайдерів – Рівненська, Волинська, Житомирська, Одеська та Хмельницька області.

– Питома вага промислових підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію відносно загальної кількості промислових підприємств регіону, які реалізовували свою продукцію, у відсотках. Найбільша кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, відносно загальної кількості підприємств регіону зосереджена в Тернопільській, Запорізькій, Харківській, Сумській та Черкаській областях, а найменша – в Хмельницькому, Рівненському, Донецькому, Луганському та Закарпатському регіонах.

V. Оцінка інвестиційного потенціалу в регіоні визначає рівень фінансування за рахунок власних, залучених чи позикових коштів структур інноваційного підприємництва, які здатні забезпечити умови реалізації

інноваційного процесу для розробки, впровадження та комерціалізації нововведень. У 2018р. загальний обсяг витрат на виконання науково-дослідних робіт власними силами організацій України становив 11530,7 млн. грн., у тому числі витрати на оплату праці – 5751,0 млн. грн., інші поточні витрати – 5203,7 млн.грн, капітальні витрати – 576,0 млн.грн, з них витрати на придбання устаткування – 487,6 млн. грн. Розподіл загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок в Україні за джерелами фінансування у 2018 р. наведено на рис. 2. 3. [10, с. 94]. Як свідчать попередні розрахунки Державної служби статистики України, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,5%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,2%.

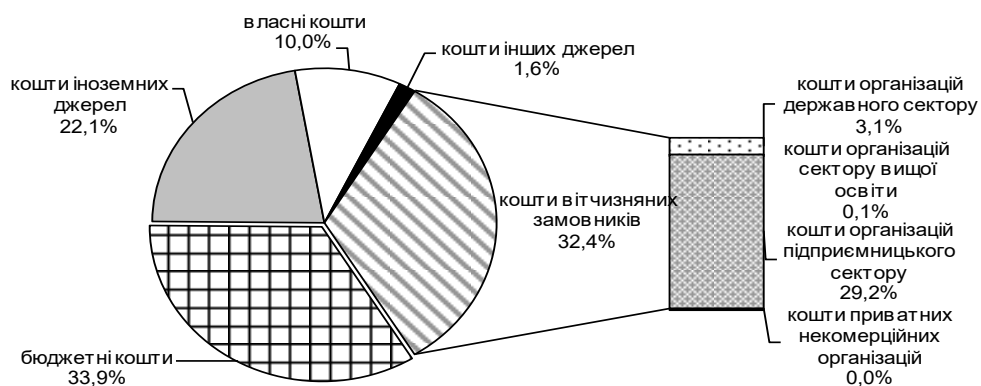


Рис. 2.3. Розподіл загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок за джерелами фінансування України у 2018 р., %

За даними 2018р., частка обсягу витрат на науково-дослідні роботи у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,26%, Австрії – 3,07%, Данії – 3,03%, Фінляндії – 2,90%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,45%, Франції – 2,23%; меншою – у Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті (від 0,46% до 0,77%) [10, с. 94].

У 2018р. – 19,3% загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, які на 91,7% профінансовано за рахунок коштів бюджету. Частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень становила 22,2%, які на 49,5% фінансувалися за рахунок коштів бюджету та 31,2% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних (експериментальних) розробок спрямовано 58,5% загального обсягу витрат, які на 37,4% профінансовані організаціями підприємницького сектору, 34,0% – іноземними фірмами та 13,5% – за рахунок власних коштів. Майже половина обсягу витрат, які спрямовано на виконання фундаментальних наукових досліджень, припадала на галузь природничих наук, майже чверть – технічних, 9,9% – сільськогосподарських.

На виконання прикладних наукових досліджень направлено 44,9% витрат галузі технічних наук, 24,5% – природничих, 11,1% – сільськогосподарських. Більша частина (86,2%) витрат на виконання науково-технічних (експериментальних) розробок припадає на галузь технічних наук [6, с. 28].

Так обстають справи з фінансуванням наукових і науково-технічних робіт в цілому по Україні, але в регіональному аспекті спостерігається певна неоднорідність розподілу. Яка саме розглянемо під час діагностики даного потенціалу.

Оцінку рівня інвестиційного потенціалу на регіональному рівні доцільно здійснювати за допомогою таких індикаторів, як:

– Питома вага фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок коштів бюджету відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт. Лідерами за даним показником є Хмельницька, Херсонська, Тернопільська, Рівненська та Львівська області, а аутсайдерами – Миколаївська, Кіровоградська, Донецька, Закарпатська та Запорізька.

– Питома вага фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок власних коштів відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт. Найбільшу питому вагу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок власних коштів відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт у 2018 р. мали такі області, як: Кіровоградська, Донецька, Черкаська, Миколаївська та Житомирська, а найменшу – Харківська, Хмельницька, Львівська, Одеська та Дніпропетровська [9]. Групування регіонів України за питоною вагою фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок власних коштів відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за 2019 р. наведено у табл. 2. 4.

Таблиця 2. 4

Групування регіонів України за питоною вагою фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок власних коштів відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат за 2018 р., %

Групи регіонів за розміром, %	Питома вага, %	Перелік регіонів
1	2	3
До 10	37,4	Київська (16), Чернівецька (17), Закарпатська (18), Запорізька (19), Харківська (20), Хмельницька (21), Львівська (22), Одеська (23), Дніпропетровська (24)
10-20	16,7	Тернопільська (12), Рівненська (13), Полтавська (14), Луганська (15)
20-30	8,3	Чернігівська (10), Херсонська (11)

1	2	3
30-40	4,2	Волинська (9)
40-50	16,7	Житомирська (5), Сумська (6), Івано-Франківська (7), Вінницька (8)
...	-	-
70 і більше	16,7	Кіровоградська (1), Донецька (2), Черкаська (3), Миколаївська (4)

Джерело: [9].

– Питома вага фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок коштів організацій підприємницького сектору відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт, у відсотках. Як свідчать дані Державної служби статистики України у 2018 р. найкраще фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок коштів організацій підприємницького сектору відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт було в Запорізькій, Одеській, Харківській, Львівській та Сумській областях, а найгірше – в таких регіонах, як: Тернопільській, Вінницькій, Житомирській, Херсонській та Чернігівській [9].

– Розподіл регіонів України за питомою вагою фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за рахунок коштів організацій підприємницького сектору відносно загального обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт за 2018 рік.

– Питома вага внутрішніх поточних витрат на науково-технічні розробки відносно внутрішніх поточних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за усіма видами робіт, у відсотках. Найбільша сума внутрішніх поточних витрат на науково-технічні розробки відносно внутрішніх поточних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за усіма видами робіт спостерігається в Запорізькому, Донецькому, Миколаївському, Дніпропетровському та Кіровоградському регіонах, а найменша – в таких областях України, як: Вінницька, Хмельницька, Івано-Франківська, Чернівецька та Херсонська.

– Питома вага внутрішніх поточних витрат на науково-технічні послуги відносно внутрішніх поточних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за усіма видами робіт, у відсотках. В п'ятірку лідерів за показником входять Івано-Франківська, Полтавська, Волинська, Вінницька та Рівненська області, а в п'ятірку аутсайдерів – Кіровоградська, Черкаська, Чернігівська, Хмельницька та Чернівецька (інформацію надано у порядку зменшення показника за рейтингом). Слід зауважити, що за даним критерієм спостерігається дуже великий розмах варіації (58,9%): 59,0% – в Івано-Франківській області та 0,1% – в Чернігівській (табл. 2. 5) [9].

Таблиця 2.5

Групування регіонів України за питомою вагою внутрішніх поточних витрат на науково-технічні послуги відносно внутрішніх поточних витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за усіма видами робіт за 2018 р., %

Групи регіонів за розміром %	Питома вага, %	Перелік регіонів
До 1	4,2	Чернівецька (24)
1-5	37,4	Донецька (15), Закарпатська (16), Тернопільська (17), Миколаївська (18), Запорізька (19), Кіровоградська (20), Черкаська (21), Чернігівська (22), Хмельницька (23)
5-10	29,2	Львівська (8), Київська (9), Харківська (10), Херсонська (10), Сумська (12), Луганська (13), Дніпропетровська (14)
10-15	4,2	Одеська (7)
15-20	12,5	Вінницька (4), Житомирська (5), Рівненська (5)
20-25	8,3	Полтавська (2), Волинська (3)
...	-	-
50 і більше	4,2	Івано-Франківська (1)

Джерело: [9].

VI. Оцінка ринкового потенціалу інноваційного підприємництва регіону інформує про рівень відповідності інноваційних ідей інтересам і потребам споживачів внутрішнього ринку товарів в новій або удосконаленій конкурентоспроможній і наукоємній продукції та послугах. Його рівень визначають такі індикатори:

– Питома вага обсягу реалізації інноваційно-активними підприємствами відносно загального обсягу реалізованої продукції обстеженими підприємствами. За даним показником лідерами є Тернопільська, Запорізька, Миколаївська, Рівненська та Сумська області, в групу «аутсайдерів» входять Донецький, Кіровоградський, Одеський, Волинський та Луганський регіони.

– Частка обсягу реалізації продукції підприємствами з технологічною інновацією у загальному обсязі реалізованої продукції обстеженими підприємствами. В п'ятірку лідерів за даним показником входять Закарпатська, Полтавська, Хмельницька, Сумська та Львівська області, а в п'ятірку аутсайдерів – Одеська, Луганська, Чернівецька, Донецька та Тернопільська [6, с. 30].

– Питома вага реалізованої інноваційної продукції за межі України до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. До таких регіонів-лідерів у 2018 р. слід віднести, як: Закарпатську, Сумську та Дніпропетровську, а регіонів-аутсайдерів – Кіровоградську, Львівську, Херсонську, Тернопільську та Вінницьку [6, с. 30].

– Кількість придбаних нових технологій в Україні та за її межами, од. Найбільшу кількість нових технологій в Україні та за її межами придбали підприємства в Тернопільському, Харківському, Сумському та Львівському регіонах, а найменшу – в таких областях України, як: Чернівецька, Хмельницька, Кіровоградська, Чернігівська та Черкаська. За даним критерієм спостерігається дуже великий розмах варіації (155 од.): 154 од. – в Тернопільській області та 1 од. – в Черкаській (табл. 2. 6) [7, с. 30].

– Питома вага нових видів машин, устаткування, апаратів, приладів серед найменувань впровадженої інноваційної продукції на промислових підприємствах регіону, у відсотках. За даним показником лідерами є Кіровоградська, Волинська, Запорізька, Хмельницька та Дніпропетровська області, а аутсайдерами – Луганський, Миколаївський, Закарпатський, Львівський та Тернопільський регіони.

Таблиця 2.6

Групування регіонів України за кількістю придбаних нових технологій в Україні та за її межами за 2018 р., од.

Групи регіонів за розміром, од.	Питома вага, %	Перелік регіонів
До 10	25,0	Закарпатська (19), Чернівецька (20), Хмельницька (21), Кіровоградська (22), Чернігівська (22), Черкаська (24)
10-30	37,5	Івано-Франківська (10), Волинська (11), Луганська (12), Житомирська (13), Миколаївська (14), Київська (15), Одеська (15), Херсонська (15), Рівненська (18)
30-50	8,3	Вінницька (8), Полтавська (9)
50-70	4,2	Дніпропетровська (7)
70-90	8,3	Львівська (5), Запорізька (6)
90 і більше	16,7	Тернопільська (1), Харківська (2), Сумська (3)

Джерело: [7, с. 30].

VII. Оцінка екологічного потенціалу інноваційного підприємництва регіону характеризує рівень впливу результатів діяльності інноваційного підприємництва на стан навколишнього середовища і оцінюються за допомогою таких показників, як:

– Питома вага нових видів машин, устаткування, апаратів, приладів серед найменувань впровадженої інноваційної продукції на промислових підприємствах регіону, у відсотках. За даним показником лідерами є Кіровоградська, Волинська, Запорізька Частка підприємств, які впроваджували природоохоронні інновації під час виробництва товарів і послуг на підприємстві з метою зменшення обсягу матеріалів або води на одиницю продукції, у загальній кількості інноваційно-активних підприємств, у відсотках. Лідерами за даним показником є Рівненська, Чернігівська, Луганська, Херсонська та Вінницька області, а аутсайдерами – Харківська, Волинська, Хмельницька, Миколаївська та Чернівецька області.

– Питома вага нових видів машин, устаткування, апаратів, приладів серед найменувань впровадженої інноваційної продукції на промислових

підприємствах регіону. За даним показником лідерами є Кіровоградська, Волинська, Запорізька області.

– Частка підприємств, які впроваджували природоохоронні інновації під час виробництва товарів і послуг на підприємстві з метою зменшення споживання енергії або вуглецевого сліду, у загальній кількості інноваційно-активних підприємств. У таких регіонах, як: Рівненський, Луганський, Вінницький, Чернігівський та Дніпропетровський підприємства, які впроваджували природоохоронні інновації під час виробництва товарів і послуг на підприємстві з метою зменшення споживання енергії або вуглецевого сліду мають найбільшу питому вагу у загальній кількості інноваційно-активних підприємств, а найменшу – Полтавський, Волинський, Хмельницький, Закарпатський та Черкаський [9].

– Частка підприємств, які впроваджували природоохоронні інновації під час виробництва товарів і послуг на підприємстві з метою зменшення рівня шуму, забруднення ґрунту, води чи повітря, у загальній кількості інноваційно-активних підприємств, у відсотках. За даним показником лідерами є Рівненська, Луганська, Вінницька, Чернігівська та Житомирська області, а аутсайдерами – Закарпатська, Черкаська, Волинська, Івано-Франківська та Хмельницька [9].

– Частка підприємств, які впроваджували природоохоронні інновації під час виробництва товарів і послуг на підприємстві з метою заміни частини матеріалів на менш забруднюючі або небезпечні, у загальній кількості інноваційно-активних підприємств. Найбільше підприємств, які впроваджували природоохоронні інновації під час виробництва товарів і послуг на підприємстві з метою заміни частини матеріалів на менш забруднюючі або небезпечні, відносно загальної кількості інноваційно-активних підприємств у 2018 р. зосереджено у таких областях, як: Рівненська, Луганська, Чернігівська, Чернівецька та Вінницька, а найменше – у Тернопільському, Івано-Франківському, Закарпатському, Волинському та Хмельницькому регіонах [9].

– Частка підприємств, які впроваджували природоохоронні інновації під час виробництва товарів і послуг на підприємстві з метою забезпечення рециркуляції відходів, води, матеріалів для власного використання чи продажу, у загальній кількості інноваційно-активних підприємств. В п'ятірку найкращих регіонів за даним критерієм входять Луганський, Сумський, Кіровоградський, Київський та Донецький, а найгірших – Івано-Франківський, Чернівецький, Одеський, Черкаський та Хмельницький регіони [9].

Отже, маркетингові дослідження інноваційного потенціалу в межах регіонів України дозволяють зробити висновок, що характерною рисою вітчизняної економіки є розірваність інноваційного циклу технологічного підприємництва, коли спостерігається організаційна неузгодженість між маркетинговими дослідженнями і безпосередньою комерціалізацією інновацій, що значно перешкоджає формуванню інноваційних моделей управління економікою регіону з урахуванням інноваційного вектору

розвитку, веде до необхідності оперативних коригувань інноваційного процесу або формування специфічних механізмів управління, які дозволяють прогнозувати майбутні інноваційні зміни. Тому одним із рішень цього питання є використання регіонального комплексу маркетингу інновацій.

Література:

1. Большой экономический словарь. Под ред. А.Н. Азрилияна. 5-е изд. Москва: Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учебное пособие С.-Пб. Питер. 2000. 458 с.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» від 16.01.2003 р. *Урядовий кур'єр*. 2003. № 32.
4. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення. Кер. авт. кол. Б.В. Буркинський. Одеса: ІПРЕЕД НАНУ. 2008. 494 с.
5. Метіль Т.К. Формування регіонального комплексу маркетингу інновацій у трансформаційній економіці: монографія. За ред. В.І. Захарченка. Ізмаїл: Ірбіс. 2017. 148 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність України, 2015 рік: стат. зб. Київ, Державна служба статистики України. 2016. 256 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf (дата звернення: 24.01.2020).
7. Наукова та інноваційна діяльність України, 2018 рік: стат. зб. Київ, Державна служба статистики України. 2019. 136 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf (дата звернення: 24.01.2020).
8. Основні показники діяльності навчальних закладів України на початок 2016/2017 навчального року: стат. бюл. Київ, Державна служба статистики України. 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 24.01.20).
9. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2016 році: наукова доповідь. URL: [dop_nntd16_w.doc](http://www.ukrstat.gov.ua/dop_nntd16_w.doc) (дата звернення: 24.01.2020).
10. Поручник А.М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві. *Науковий збірник КНЕУ*. Київ, КНЕУ, 2004. С. 94-117.

2.5. Сучасний характер впровадження кластерної форми територіально-виробничої організації

У кінці 1990-х р. під час організації виробничих взаємозв'язків на регіональному рівні постсоціалістичних країн почало посилено втілюватися у життя застосування принципів кластера [1; 2]. Цей процес, поряд із підвищенням конкурентоспроможності місцевого бізнесу грає важливу роль у підвищенні раціональності економічної політики регіональної влади. У теперішній час у всіх постсоціалістичних країнах широко застосовується на практиці політика регіонального розвитку, що спирається на принципи

кластера. Наприклад, у Хмельницькій області з 1998 р. у рамках програми «Поділля перший», діють перші регіональні кластери – кластер швейних виробів, а тож кластер виробників будівельних матеріалів і будівельних підприємств.

Діяльність кластерів, поряд з поживанням економічного життя в регіоні, в першу чергу, змінила інвестиційне середовище. Діюча в Хмельницькій області громадська організація «Поділля перший» першою почала реалізовувати концепцію менеджменту кластера. Діяльність громадської організації дала потужний імпульс роботи у цій галузі. У підсумку Хмельницький національний університет, на основі проведених науково-пошукових робіт, розпочав формувати проекти для створення нових регіональних кластерів у регіоні.

«Необхідно зазначити, – робить наголос Войнаренко М. – що при розгляді політики державного стимулювання штучного створення територіально-галузевих кластерів для галузей, які характеризуються низьким рівнем кластеризації, необхідно проаналізувати основні переваги, які дає його створення для інноваційного розвитку регіону» [9, с. 33].

Процес створення кластерів у регіонах України, у порівнянні з країнами ЄС, що накопичили певний досвід у даному напрямі, йде повільно. Головною причиною цього є політична нестабільність, що виникла після розвалу СРСР, і, як наслідок, прямує за цим глибока економічна криза. Другою причиною є антагонізм, що лежить між адміністративно-командною системою поглядів на економіку і конкурентоспроможністю в умовах ринкової економіки. Разом з цим, після встановлення політичної стабільності в економіці країни були досягнуті певні успіхи. Сьогодні у руслі трансформаційних змін Україна застосовує сучасні механізми розвитку по відношенню до усіх галузей національної економіки, у тому числі промисловості, сільського господарства, будівництва, сфери послуг. При цьому залежність від застосування високих технологій має вже не теоретичну, а практичну цінність. При організації кластеризації у регіонах країни необхідно, насамперед, приймати до уваги ефект від її реалізації. Оскільки кластеризація у напрямі знизу вгору є концентрацією декількох приватних виробничих галузей або сфер послуг і частково кооперування, цей процес в першу чергу повинен бути усвідомлений психологічно і сприйнятий як об'єктивна необхідність. У цілому, організація кластерів у регіоні повинна готуватися відповідними органами виконавчої влади і після проходження експертизи з різних галузей, затверджуватися державними структурами як єдиний програмний документ.

Організація кластерів у таких програмних документах [3; 4; 5] повинна охоплювати всі регіони країни з зазначенням термінів виконання. Кластери, що створюються в регіонах, повинні охоплювати галузі, які легко організуються, іншими словами ті галузі, де рівень кооперування й спеціалізації високий, наприклад, машинобудування, будівництво, телекомунікації, виробництво харчових продуктів, туризм та інші, які можуть дати потрібні результати.

До особливостей організації кластерів у регіонах країни належать наступні:

- створення нормативно-правової бази для організації кластерів;
- забезпечення оптимізації розміщення кластерів [8, с. 142]. У цьому випадку, формування кластерів у деяких районах країни, має важливе значення. Довгостроковий сталий розвиток кластерів, що створюються, головним чином, вирішується за рахунок методу оптимального розміщення їх;
- захист діяльності кластерів від різноманітних форм тиску з боку регіонального керівництва і бюрократичних перешкод;
- стимулювання економічних відносин регіональних кластерів із сусідніми регіонами і навіть з прикордонними регіонами сусідніх держав. Ці питання, поряд із місцевими регіональними органами повинні вирішувати відповідні державні виконавчі структури. Конкретно, під час налагодження зарубіжних економічних відносин, виплату різних податків, застосування пільг до митних виплат, виділення кредитів, інформаційне забезпечення і так далі;
- стимулювання кластеризації різних галузей сільського господарства у віддалених регіонах і прикордонних районах таких як, обробка сільгосппродукції, туризм, вироби народних ремесел та інших видів зайнятості;
- пропаганда у регіонах країни досвіду зарубіжних країн про значення кластерів.

З регіональної точки зору, такі економічні центри як Одеса, Львів і Хмельницький мають найсприятливіші позиції для формування, організації і розвитку кластерів. Наявність і діяльність в Одесі великих машинобудівних, будівельно-монтажних, підприємств харчової і легкої промисловості, широту і цілісність інфраструктури (залізничні, повітряні, автомобільні й морські шляхи, джерела інформації та фінансові ресурси, реклама і так далі) безліч і близькість споживачів, можливості диверсифікації створюють хороші умови для діяльності безлічі кластерів, що охоплюють різноманітні галузі. Одним з основних факторів, що можуть дати поштовх діяльності кластерів у столиці країни, є наявність багаточисленних університетів та інших науково-просвітницьких центрів. Другим важливим фактором є наявність багатого спеціалізованого кадрового потенціалу за різними галузями.

Під час складання стратегії розвитку регіонів і застосування кластеризації у регіонах України, необхідно врахувати досвід країн, таких як США, Іспанія і Нідерланди, що мають великий досвід і домоглися великих успіхів у цій області, що може дати ефективні результати. Особливо треба використовувати передовий досвід інноваційної політики держави у цій області. Захарченко В. у цьому контексті пропонує: «Координацію питань інноваційно-інвестиційного розвитку слід забезпечити на найвищому рівні державної влади. Таким інструментом повинна стати Національна рада з інноваційного розвитку при Президенті України. Має сенс створити консультативну раду з питань формування та реалізації НІС і при Верховній Раді» [7, с. 147].

Відомо, що однією з важливих відмінних рис кластеру є його інноваційна орієнтація. Кластери проводять більш успішну діяльність у тих галузях, де в технології і техніці відбуваються «сплески» (або стрибки). Так, у цей час, кластери, створюючи новий сегмент ринку, займають у ньому міцні позиції. У зв'язку з цим, більшість країн з розвинутою економікою чи країни, що намагаються сформувати ринкову економіку, при формуванні й врегулюванні своїх національних інноваційних програм активно використовують принципи кластеризації.

Під час визначення особливостей організації кластерів в регіонах країни необхідно включати регіональні інноваційні кластери у списки національних пріоритетів. Під час залучення в інноваційну політику кластерів, що грають важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності країни, однією з головних умов, є підтримка вкладення інвестицій у галузі, що забезпечують довгостроковий розвиток бізнесу. Можна запропонувати наступні чотири форми головної підтримки для залучення кластерів до державної інноваційної політики:

- застосування нових технологій і пряма бюджетна підтримка проектів із випуску нових товарів;
- підтримка за допомогою податкової політики й адміністративного врегулювання;
- вкладення інвестицій у систему освіти, широке залучення університетів, коледжів і профтехучилищ у процес діяльності кластерів;
- забезпечення високої швидкості інноваційного процесу за допомогою підтримки кризових елементів господарської інфраструктури.

Під час організації кластерів у промислових центрах країни особливе значення має створення мережи центрів із застосування промислових технологій на базах університетів і коледжів. Від цих заходів галузі малого бізнесу виявляться у вигаді.

Треба відмітити, що кластерний підхід є одним з головних факторів створення нових форм синтезу наукових знань. Промислова політика кластерної орієнтації, поруч із симулюванням появи «нових комбінацій», у той же час і підтримує їх. Особливо в галузях освіти і науково-дослідних робіт, кластеризація є фактором, що створює додаткові переваги у конкурентній боротьбі.

Під час організації кластерів необхідно виділити у галузях економіки країни приблизно дев'ять мегакластерів, які складаються з наступних галузей економіки:

- галузі машинобудування;
- галузі хімічної промисловості;
- енергетика;
- галузі аграрно-промислового комплексу;
- галузі будівництва й будмонтажних робіт;
- різноманітні галузі засобів масової інформації;
- галузі охорони здоров'я, курортів і туризму;

- галузі комерційних послуг;
- галузі транспорту.

Аналіз міжкластерних потоків знань виявляє відмінні риси інноваційних процесів. У результаті цього аналізу проясняється експорт знань з трьох кластерів – галузі машинобудування і збірки, галузі комерційних послуг і галузі хімічної промисловості в інші кластери. І в той же час грають особливо важливу роль, будучи носіями наукових знань.

Незважаючи на те, що охорона здоров'я й інші сфери послуг чисельністю перевищують кількість науково-дослідних організацій, вони не лідирують в області передачі технологічних знань іншим галузям. Наукові ідеї, що створюються в таких кластерах як будівельний, засобів масової інформації, агропромисловий комплекс, енергетичний і транспортний використовуються тільки для рішення внутрішньогалузевих проблем.

Аналогічні дослідження всередині кластерів поряд з оглядом розвитку інноваційних процесів, визначають головні пріоритети державної інноваційної політики [6; 7].

Більш точну оцінку аналогічних аналізів конкретних результатів таких потужних промислових центрів, як Краматорськ, Кременчук, Кам'янець-Подільський можна отримати по закінченню певного відрізка часу – після досягнення кластерами кінцевого рівня вертикального чи горизонтального розвитку.

Під час дослідження особливостей організації кластерів у регіонах України в рамках кластерно-промислової системи, особливе значення має аналіз дрібномасштабних інновацій. З цією метою звернемо увагу на дрібномасштабні форми інновацій, які стимулюють роботу малих інноваційних підприємств та їх застосування дає більш раціональні результати:

- пряме фінансування у вигляді субсидій і позик для сплати 50% витрат на створення нових технологій і продукції;
- сплата позичок, у тому числі безвідсоткових;
- забезпечення науково-дослідних робіт (особливо за важливими галузями) цільовими дотаціями;
- заснування фондів для застосування інновацій із урахуванням можливих комерційних ризиків;
- сплата безвідсоткових позичок, що направлені на 50%-ве покриття витрат на застосування наукових, технічних і технологічних новацій;
- зниження рівня державних мит під час сплати винаходу індивідуальних винахідників;
- відміна державних мит на винаходи, що забезпечують економію електричної енергії чи у випадку високого рівня економії електричної енергії звільнення від сплати мита;
- безкоштовне ведення діловодства за замовленнями індивідуальних винахідників, звільнення патентного діловодства від платних послуг і мит.

Поєднання (концентрація) підприємств основних галузей економіки України з використанням світового досвіду, прискорення процесу випуску напівфабрикатів і доручення провідними галузями виконання послуг відносно малим підприємницьким структурам, збільшує стійкість кластеризації. Кластери, що створюються в результаті вказаної вище тенденції, можуть оказати дуже сильний вплив на розвиток малого бізнесу. Проте слід відмітити, що в період повного формування структур ринкової економіки в нашій країні раціональна реструктуризація колишніх великих промислових підприємств потребує глибоких взаємовідносин і співпраці з великим і малим бізнесом, з урядом, з університетами і науково-дослідними інститутами. У цій галузі кластерний підхід поєднує в собі корисні важелі й аналітичні методології. Дубницький В. підкреслює: «Фактично реалізація кластерних ініціатив у вигляді технопарків, видових і багатофункціональних кластерів визначає умови підвищення конкурентоспроможності суб'єктів промислового комплексу і у цілому регіону» [10, с. 149].

Як було відзначено вище, який мотиваційний характер не носив би кластерний процес, у деяких випадках кластерна співпраця дуже малих фірм не дає потрібного ефекту. Так, малі фірми звичайно розвиваються за рахунок індивідуалізму й ініціативності з метою отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах у короткі терміни. У результаті економії накладних витрат, що необхідні для тісної і взаємної співпраці з конкуруючими фірмами, постачальниками або клієнтами, такі фірми у більшості випадків мають реальні переваги і доходи. Саме з цієї причини, в аналогічних фірмах, для задумки складних комбінацій з широкою та інтенсивною співпраці, відчувається потреба у керівництві з високим стратегічним інтелектом. У цьому випадку ступінь готовності фірми до довгострокової співпраці, використання організаційної структури і стратегічного вибору діяльності.

Під час формування кластерів у регіонах країни, всі внутрішньокластерні виробництва повинні підтримувати один одного. А прибуток, що зароблений у результаті виробничої діяльності повинен розподілятися за всіма напрямками виробничих зв'язків.

Нові організації, які вступають з інших галузей до кластеру, повинні прискорити розвиток (мається на увазі зміцнення горизонтальних і вертикальних зв'язків) і стимулювати застосування у виробництві науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт. Внутрішньокластерні взаємовідносини іноді носять несподіваний характер і, в результаті, йде пошук нових, більш раціональних шляхів поведінки у конкурентній боротьбі.

Людські ресурси та ідеї забезпечують побудову нових комбінацій. У результаті кластери усувають у регіоні приховані внутрішні проблеми, інертність, змову між конкурентами і збільшують приплив інвестицій у регіон.

Література:

1. Про впровадження кластерної моделі розвитку народних художніх промислів: затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України № 145-р. від 27.01.2010 р., URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 12.01.2020).

2. Положення про робочу групу з питань розвитку кластерів в Україні, затв. наказом Мінекономіки України № 1331 від 19.10.2010 р. URL: <http://zakon.nau.ua> (дата звернення: 12.01.2020).

3. Проект Концепції створення кластерів в Україні: розроблено Кабінетом Міністрів України. URL : <http://biznes.od.ua>.

4. Проект Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів: розроблено Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.budinfo.org.ua> (дата звернення: 12.12.2019).

5. Про схвалення Концепції кластеризації економіки України: проект розпорядження Кабінету Міністрів України. URL: <http://ingo-iabe.com/business/management-and-economics> (дата звернення: 19.01.2020).

6. Войнаренко М. П., Рибчинська Л. А. Система законодавчого забезпечення реалізації кластерної політики в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2010. № 6. Т. 1. С. 7–12.

7. Захарченко В. І., Осипов В. М., Паларієв О. А. Кластерна форма територіально-виробничої організації: монографія. Рига: Baltija Publishing, 2020. 376 с.

8. Мамедов Р. М. Определение особенностей организации кластеров в регионах страны. *Современные аспекты экономики*, 2009. № 1 (138). С. 140–147.

9. Теорія і практика кластеризації економіки: монографія. За ред. М. П. Войнаренка і В. І. Дубницького. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2019. 335 с.

10. Трансформація промислового комплексу регіона: проблеми управління розвитком: монографія / Под общ. ред. В. И. Дубницкого и И. П. Булеева. Донецк: Юго-Восток, 2008. 548 с.

2.6. Напрямки підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі м. Ізмаїл

Туризм є одним з джерел економічного зростання будь-якої країни, навіть незважаючи на наявність рекреаційних, природних, культурних умов, економічний стан. Стратегічні напрямки розвитку туристичної галузі в Україні висвітлені в працях таких вітчизняних науковців як Ю. Бойко-Бойчука [3], О. Лендела [6] та ін.. Деякі сучасні науковці, наприклад, Т. Скутар [7], досліджують окремі аспекти розвитку туристичної галузі окремих міст. Проте, окремі найсуттєвіші аспекти цієї наукової проблеми залишаються ще недостатньо розробленими, особливо на базі окремих міст із своєю туристичною інфраструктурою та потенціалом.

Саме завдяки створенню своєрідних осередків, пізнаваності країни за її найкращими містами, створюється туристичний попит. Сьогодні Україна впізнавана загалом за такими великими містами як Київ, Одеса, Харків, Львів та ін., проте, вважаємо за необхідне розвивати і туристичну індустрію середніх

і малих міст, селищ, адже більшість з них мають свою прадавню історію, автентичність, своєрідні природні ресурси тощо. Із збільшенням туристичного попиту в бюджет міст надходять нові вливання, створюються нові робочі місця, підвищується попит на місцеві товари і сільськогосподарську продукцію.

Місто Ізмаїл має свою історію, свій краєвид, свій статус, свої рекреаційні ресурси. До того ж місто знаходиться на березі Дунаю, який об'єднує 10 країн Європи, а отже має усі перспективи як для розвитку внутрішнього так і міжнародного туризму. Сьогодні проводиться значна робота як з боку влади, так і з боку підприємств туристичної галузі, щоб місто стало привабливим туристичним центром.

На основі аналізу розташування м. Ізмаїл, його наявних туристичних ресурсів, діяльності туроператорів та підприємств сфери гостинності, інших суб'єктів надання туристичних послуг, був зроблений попередній висновок про те, що місто вже досить популярне серед туристів. Воно має свою історію, впізнавану символіку, досить розвинену мережу гостинності, етнічно-культурне розмаїття, досить потужні рекреаційні можливості. Але ці ресурси та можливості використовуються недостатньо ефективно. Для того щоб місто стало одним із популярних туристичних центрів, вважаємо потрібним комплексне спрямування зусиль за наступними стратегічними напрямками:

- сприяння влади розвитку міста як туристичного центру;
- урізноманітнення закладів гостинності та розширення спектру послуг туристичної галузі;
- підтримка та розвиток етнічно-культурних традицій міста;
- збереження рекреаційної сфери міста;
- якісне інформаційне забезпечення туристичної галузі.

Сьогодні міська влада всебічно сприяє розвитку туристичної галузі. Це виявляється у виділенні коштів на реставрацію та приведення у належний стан об'єктів історичної архітектури, пам'ятників, підтримка естетичного вигляду міста завдяки застосуванню сучасного ландшафтного дизайну, забезпечення чистоти та охайності громадських місць, ремонту та оновлення доріг. Проте цей процес розпочався нещодавно та потребує постійної уваги та виділення коштів із міського бюджету, які можуть бути спрямовані на поліпшення якості туристичної діяльності в місті за наступними напрямками:

1. Ізмаїл має різноманітні види транспортного сполучення, що сприяє розвитку туристичної галузі міста, проте виділимо основні вади.

1А. Автотранспортне сполучення потребує уваги як з боку влади, так і з боку автоперевізників. Слід зауважити, що дороги повинні вчасно ремонтуватися та будуватися не лише у межах міста, але і на під'їздах до міста, враховуючи найбільш перспективні потоки туристів. Для Ізмаїла це передусім підтримання дорожнього покриття таких сполучень, як Ізмаїл – Одеса, Ізмаїл – Болград, Ізмаїл – Приморське, Ізмаїл – Некрасівка, Ізмаїл – Вилкове. Ізмаїл може стати містом - супутником Одеси, як найближчого розвиненого туристичного центру, у який надходить значний потік туристів.

Міста досить різні та Ізмаїл може слугувати додатковим центром надання своєрідних туристичних послуг туристам, які відвідують Одесу. Інші напрямки автошляхів також будуть сприяти наданню додаткових туристичних послуг.

В місті діє кілька автоперевізників, які працюють не лише в межах України, але й здійснюють рейси у Молдову, Румунію, Польщу. Проте їм слід покращити аналітичну та маркетингову діяльність, співпрацю з турагенціями щоб найкраще задовольняти попит туристів, адже туристичні послуги мають свою сезонність та періодичність. Отже, графік перевезень повинен бути розроблений з використанням аналітичних та статистичних даних, внесенням корегувань, а також постійним вдосконаленням послуг.

1Б. Нажаль з Ізмаїлу дістатися залізничним транспортом без пересадок можливо лише до таких значних туристичних центрів України, як Одеса та Київ (загалом маршрут потягу включає 25 станцій). Залізнична галузь потребує державної уваги та фінансування в усій країні, проте, на рівні міста, можливості обмежуються реконструкцією одного вагону для надання більш якісних туристичних послуг відвідувачам міста.

1В. При більшості наявних можливостей Ізмаїльський морський порт, розташований в Кілійському гирлі р. Дунай в 93 км від Чорного моря, сьогодні діє лише як торгівельний і не займається пасажирськими перевезеннями. Вважаємо, що розвиток порту в даному напрямку сприяв би як підвищенню туристичної конкурентоспроможності не лише м. Ізмаїл, а й інших міст, приносив би фінансові вливання в місто, проте це питання потребує державної уваги та підтримки. Першочерговим завданням у цьому напрямку вважаємо відновлення та подальше формування транспортної інфраструктури на р. Дунай туристично-екскурсійної діяльності, організації спортивних і розважальних заходів.

1Г. У місті аеропорт був відкритий ще в 1944 р. Як цивільний аеропорт діяв з 1964 р. по 1989 р. З 2020 р. він повністю законсервований. На сьогодні існують пропозиції до Одеської облради щодо поновлення його діяльності, зокрема, щодо перших двох напрямків: Київ та Стамбул.

2. Розвитку конкурентоспроможності міста буде сприяти збільшення та урізноманітнення розважально-спортивних закладів. На сучасному етапі індустрія розваг тісно переплітається з індустрією туризму. До індустрії розваг належать підприємства, основна діяльність яких пов'язана з задоволенням потреб людини в розвагах, має яскраво виражений розважальний характер: цирки, зоопарки, атракціони, ігротеки, парки тощо. Процес розваг забезпечують різноманітні видовищні заклади, включно зі стаціонарними та пересувними театрами, кінотеатрами, концертними організаціями і творчими колективами. До розважальних можна віднести заняття у штучно створених водних басейнах, ковзанках, у спортивних залах і клубах, а також діяльність спортивно-видовищних підприємств. Відвідування бібліотек, музеїв, виставок також супроводжується розважальними або пізнавальними програмами.

Індустрія розваг в м. Ізмаїл ще не досить розвинена, тому підприємствам, які забезпечують процес розваг, ще необхідно детально вивчати попит на розваги, його структуру, сезонність, економічні важелі тощо. Однак кількість підприємств, діяльність яких спрямовано на організацію розважальних заходів в місті щороку збільшується й урізноманітнюються їх пропозиції. На нашу думку, на сучасному етапі бажано вкладання місцевою владою та підприємцями коштів у розбудову та облаштування таких розважально-спортивних закладів, як: кінотеатри, театри, спортивні комплекси, басейни; майданчики для ролерів, скейт-геро-бортерів; картинги, майданчики для пейнтболу тощо.

3. Туризм безумовно передбачає належні умови проживання відвідувачів міста. І на сьогодні в місті ефективно функціонують декілька готелів, такі як «BESSARABIA», «Fiesta», «Old Town», «VIP Hotel» та ін., існують послуги надання в оренду приватного житла. Проте в місті відсутні доступні за цінами хостели. На нашу думку, це недолік, адже фінансові можливості різних сегментів туристів значно відрізняються, та і людина, яка приїхала у місто саме на якусь подію, чи з оглядовим туром навряд чи забажає переплачувати великі кошти за непотрібні їй послуги та комфорт.

Урізноманітнення закладів гостинності орієнтоване на різний сегмент та уподобання відвідувачів, їх смаки та фінансові можливості. Місто для більш активного функціонування туристичної галузі повинне мати певну спеціалізацію на окремих видах туризму, типах відпочинку, ціннові категорії. Для сталого розвитку туристичної галузі таких видів закладів повинно бути кілька, крім того, формувати їх необхідно в такий спосіб, щоб підтримувати стабільний туристичний попит.

Для підвищення туристичного потенціалу міста повинні існувати як готелі преміум класу, так і міні-готелі із більш демократичними цінами. Споживач повинен мати змогу обрати найприємніші для себе умови перебування.

4. Також, слід урізноманітнювати і сферу розваг та додаткових послуг, інформувати про них споживачів. Доцільно було б відкрити у місті прокат транспортних засобів: від велосипедів для туристів які люблять активний вид відпочинку, до автопрокату – для споживачів, які, наприклад, бажають швидко дістатися до різноманітних пам'яток міста та передмістя. Досить актуальними є водні прогулянки, проте їх можливо урізноманітнити з навчанням та наданням можливості під наглядом інструктора керуванню плавзасобами. На базі існуючих водних ресурсів м. Ізмаїл та його передмістя можливо організувати надання таких розважально-спортивних послуг як водні лижі, рафтинг, сплав на каяках, байдарках та каное тощо.

5. Досить перспективним видом туризму для регіону залишається зелений туризм, але присутні деякі невдалі спроби його організації у нашому регіоні, що пояснюється невдалим маркетингом та недостатнім інформуванням зацікавлених споживачів.

Сьогодні досить затребуваним видом туризму за наявності водних ресурсів може стати і спортивне рибальство. Розташування Ізмаїлу на березі Дунаю дає широкі можливості міжнародної співпраці у розвитку туристичної галузі міста, адже судноплавством сполучаються такі країни як Австрія, Угорщина, Сербія, Болгарія, Румунія. Розширення та урізноманітнення туристичних послуг, покращення їх якості, дозволить залучити до міста достатньо великий потік іноземних туристів.

6. Ринок туристичних послуг міста можливо розширити та урізноманітнити рекреаційними та культурно-пізнавальними пропозиціями. Рекреаційний туризм – це пересування людей у вільний час з метою відпочинку, необхідного для відновлення фізичних і душевних сил людини. Для багатьох країн світу цей вид туризму є найбільш поширеним і масовим. Для його розвитку необхідні рекреаційні ресурси, які складають важливу частину природного потенціалу регіону. Крім цього, їх роль у формуванні та розвитку сучасного туризму в регіоні постійно підвищується, особливо з еколого-географічної точки зору [6, с. 200].

Оцінка рекреаційних ресурсів проводиться на основі оцінки кожної з її складових: рельєфу, водних об'єктів і ґрунтово-рослинного покриву, клімату, мінеральних та унікальних природних лікувальних ресурсів, (історико-культурного потенціалу та ін.), що розглядається з точки зору використання її конкретним видом туризму. Для підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази рекреаційної сфери міста потрібно насамперед здійснити заходи з її оновлення, реконструкції, провести реставраційні роботи, що є головною умовою у збереженні високого рівня сервісу відпочиваючих, а розширення кола пропонованих рекреаційних послуг дасть змогу продовжити тривалість періоду їх надання.

7. Особливу підтримку в місті отримують етнічно-культурні традиції. Бессарабія – багатонаціональна земля, в м. Ізмаїл діє більш 10 національно-культурних общин: польська, грецька, вірменська, болгарські та ін. Ці общини намагаються зберегти традиції та культуру своєї корінної нації, чим зацікавлюють як представників своєї культури, так і інших туристів, які бажають ознайомитися із звичаями та культурою того чи іншого народу.

Оригінальність культури, тематична спрямованість пропонованих заходів, автентичність в стравах, інтер'єрі, архітектурі та інших функціональних елементах зумовлює додаткову цікавість споживачів туристичних послуг. До того ж в Ізмаїлі протягом року проводиться цілий ряд вже традиційних культурно-масових заходів: народні гуляння, вистави, пленери, фестивалі. Щороку наприкінці травня організовується фестиваль «Дунайська весна», на якому збираються талановиті виконавці українського Подунав'я. Наприкінці вересня в рамках святкування Дня міста відбувається фестиваль національних культур «Бессарабська тантелла». У рамках фестивалю організовується концерт, проходять презентації етнічних культур, завдяки розвиненому в регіоні рибальству та відповідно, приготуванню страв з риби, проводиться конкурс «Бессарабська юшка», фестиваль супроводжують

різноманітні розважальні конкурси, виїзна торгівля, дитячі атракціони, майстер-класи та виставки місцевих фотографів й майстрів декоративно-прикладного мистецтва тощо. Щороку в концерті приймають участь як місцеві та запрошені фольклорні вокальні та хореографічні колективи художньої самодіяльності, так і зірки України. В рамках фестивалю національно-культурні товариства міста оформлюють етнічні подвір'я, які розкривають історію, особливості життя та побуту, національної кухні етносів, що населяють Подунав'я. Завершується свято виступами рок-музикантів. Ці заходи залучають увагу не лише мешканців міста, а й відвідувачів з інших міст й навіть країн.

8. З приводу культурного розвитку туристичної галузі міста, слід відзначити значний вклад закладів мистецтва (музеїв, картинної галереї, бібліотек), які проводять цікаві заклади, розміщують інформацію про їх проведення в мережі Інтернет та намагаються у сучасний спосіб поліпшити рівень культури та знань своїх відвідувачів. Для розширення туристичних послуг в культурно-мистецькому аспекті слід запропонувати співробітництво з Будинком художників. Адже наше місто має низку талановитих майстрів пензля та кисті, серед яких: В. Дуднік, С. Ушаков, П. Македонський, Т. Соколова, Г. Сапунжи, К. Лемешева, Л. Борисенко, А. Гусаков, Н. Фуфаєва та ін. Вони часто організують творчі виїзди на етюди, до того ж інколи із запрошенням митців Молдови та Румунії. Подібне співробітництво може зацікавити починаючих митців до спілкування з талановитими людьми та проходження в них майстер-класів, що підвищило б культурний інтерес до міста.

9. Таким чином ми вбачаємо у наявних і можливих туристичних ресурсах міста значний потенціал, однак, для їх реалізації лише фінансових інвестицій та творчого підходу недостатньо, потрібне ще і якісне інформаційне забезпечення. Успіх розвитку туристичної галузі в умовах формування глобального інформаційного простору значною мірою визначається ефективністю інформаційного забезпечення та насичення туристичної сфери. У туристичній діяльності йде постійний обмін інформацією як між самими виробниками, так і між виробниками і споживачами туристичних послуг.

Загалом, під інформаційним забезпеченням туризму розуміється сукупність заходів, що націлені на створення сприятливого інформаційного середовища туристичної діяльності, покращення інформаційного забезпечення надання туристичних послуг, якості туристичного обслуговування, реалізацію інформаційних потреб туристів, суб'єктів туристичного бізнесу й органів управління туризмом і позитивно впливають на підвищення ефективності та посилення конкурентоздатності туристичної галузі [5, с. 338].

Для розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної галузі м. Ізмаїл пропонується створити єдиний інформаційний центр, на базі якого будуть формуватися та упорядковуватися усі туристичні пропозиції окремих фірм та агенцій, надаватися повна інформація про послуги споживачам. Для більш плідної роботи необхідно розробити окремий сайт, на

якому буде розміщена інформація про туристичні послуги в м. Ізмаїл. Вважаємо за необхідне розробку саме презентаційного туристичного сайту м. Ізмаїл, з якого будь-який користувач зможе дізнатися не лише про пам'ятки міста, але й про найближчі заходи в місті, його культурне життя, митців тощо. Актуальними послугами сайту можуть стати, наприклад, он-лайн замовлення квитків до міста, квитків на концерти, вистави, контактна інформація фірм та агенцій та їхні послуги.

Таким чином, на території розташування м. Ізмаїл наявні всі умови для розвитку різних видів внутрішнього та міжнародного туризму. Присутня відома туристична атракція (пам'ятник Суворову, Собор), яка вже пізнавана та заохочує приїзд і перебування у місті туристів. Досить активно саме місто та його найкращі пам'ятки популяризуються через сувенірну продукцію та канцелярські товари. Збереження історико-культурної спадщини також сприяє розвитку туризму.

Проте існують вади щодо пропонування туристичної інформації іноземними мовами (румунською, німецькою, англійською). До вад у розвитку туристичної галузі міста можна також віднести відсутність бюджетного розміщення туристів (хостелів), неефективне використання аеропорту, низький рівень благоустрою передмістя для туристичних потреб, незадовільний стан автодоріг що ведуть до міста, замала кількість туристичних та супутніх послуг.

На наш погляд, одним з першочергових напрямків усунення недоліків розвитку туристичної галузі міста є інформаційне забезпечення туристичних послуг. Організація комплексної системи інформаційного забезпечення туризму ґрунтується на здійсненні заходів щодо забезпечення доступу до повної і достовірної туристичної інформації, інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень, поширення інформації про туристичні можливості дестинації на міжнародному ринку та всередині країни, розвитку туристично-інформаційної інфраструктури з використанням сучасних засобів і технологій.

Література:

1. Артеменко О.І., Пасічник В.В. Інформаційні технології в галузі туризму. Аналіз застосувань та результатів досліджень. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Інформаційні системи та мережі. 2015. № 814. С. 3-22.
2. Барабанова Н.А. Информационный комфорт как составляющая качества туристского обслуживания. *Вестник СамГУ*. 2008. № 5/1 (64). С. 97-105.
3. Бойко-Бойчук О.В. Стратегії розвитку міст України: посібник. Київ: Пульсари, 2002. 156 с.
4. Волчецький Р.В. Роль туристичних інформаційних центрів у сучасній індустрії туризму. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили*. 2012. Т. 194. Вип.182. С. 126-129.

5. Жежнич П. І., Сопрунюк О. О. Особливості формування інформаційного забезпечення туристичної діяльності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. № 783. С. 336-343.

6. Лендел О. Д. Шляхи оптимізації управління розвитком туристично-рекреаційного комплексу регіону. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2013. Вип. 1 (38). С. 200-207.

7. Скутар Т. Д. Аналіз сучасного стану інформаційного забезпечення туристичної діяльності в м. Чернівці. *Економіка. Управління. Інновації*. Випуск № 1 (20), 2017. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2017_1_14.

8. Стафійчук В. І. Рекреалогія: навчальний посібник Київ: Альтерпрес, 2008. 264 с.

9. Фоменко Н. В. Рекреаційні ресурси та курортологія: навчальний посібник Київ: ЦУЛ 2007. 312 с.

2.9. Мезоекономічний синтез концепцій кластерного розвитку та міжнародних інтеграційних об'єднань

Потреба в розробці нових теоретичних підходів до вирішення проблем формування та розвитку мезоконкурентоспроможності назріла давно і потребує вивчення світового досвіду в цій галузі.

Конкурентоспроможність починає займати пріоритетне становище в цілепокладанні менеджменту підприємств. Неухильне зростання конкурентоспроможності визнано ключовою умовою досягнення стратегічних цілей, посилення політичної і економічної ролі України у світовому співтоваристві.

Особливості даного етапу ставлять нові завдання в дослідженні проблем підвищення конкурентоспроможності на рівні підприємств як основних акторів конкурентних відносин. Насамперед, мова йде про виявлення чинників і умов, створення стійких конкурентних переваг, виборі адекватних механізмів та інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Зростання конкурентоспроможності економіки України відбувається в результаті переходу від централізованої системи управління економічним простором до плюралізму, і подальшого переходу від вертикальних ієрархій до горизонтальних мереж. Цей процес західними вченими ідентифіковано як «квазіінтеграція». Однією із форм якої виступають інноваційні мережеві кластери. Нині на рівні ЄС постає завдання розвитку транскордонних кластерів з метою гомогенізації виробничого та інноваційного простору Євросоюзу [2].

Необхідно виділити ті теоретичні напрямки, які зумовили звернення сучасних економістів до проблеми розвитку транскордонних кластерних систем.

1. Розвиток міжнародної конкурентоспроможності підприємств і територій (регіонів, країн, макрорегіонів, міжнародних інтеграційних об'єднань).

2. Територіальна організація виробництва.

3. Виявлення нових джерел інноваційного зростання.

4. Закономірності розвитку мережевих міжфірмових взаємодій: спилловер знань, розвиток соціальних зв'язків на підставі зростання довіри в рамках мережі.

Розвиток поняття «мезорівня міжнародної економічної інтеграції» вимагає окреслення кола проблем, які досліджуються в рамках мезоекономіки.

В цілому, вона є визнаним розділом економічної науки, поряд з макро- і мікроекономікою і за кордоном, і в Україні, однак, на наш погляд, поки недооціненим, і категоріальне наповнення даної галузі економіки досі викликає наукову дискусію. Серед теоретиків мезоекономіки як такої: Допфер К., Клейнер Г., Корнаї Я. Ларіонов І., Мейер-Штамер Й., Шанін С. та ін. Проте, навіть з урахуванням глибокого опрацювання теоретичних підходів до процесів міжнародної економічної інтеграції і окремо до розвитку кластерного походу на рівні підприємств, галузей і регіонів (тобто кластерів у регіональній економіці), не сформована єдина концепція міжнародної економічної інтеграції з використанням методології розвитку міжнародних інноваційних кластерів.

Таку постановку проблеми можна охарактеризувати як спробу *мезоекономічного синтезу концепцій кластерного розвитку та міжнародних інтеграційних об'єднань*.

В умовах постіндустріального суспільства, транскордонна виробнича кооперація виступає економічним інструментом підвищення конкурентоспроможності єврорегіонів в умовах науково-технічного прогресу і впровадження інноваційних технологій нового технологічного укладу. Саме конкурентоспроможність транскордонних регіонів виступає важливою умовою інтеграції України у глобальний ринок, а єврорегіони, в умовах глобалізації, активізують свій розвиток.

Під конкурентоспроможністю єврорегіону слід розуміти його здатність досягати зростання продуктивності праці і ефективного використання всіх видів капіталу: природного, виробничого, фінансового, людського, можливості для входження в глобальний ринок, стаючи каталізатором в системі товарних, фінансових, і технологічних обмінів.

Сьогодні, світовий порядок окреслюється навколо великих силових полюсів. Європейський союз, з його зростаючою економічною значимістю, стає таким полюсом, що вимагає розробки та реалізації такої моделі взаємовідносин периферійних регіонів різних країн, яка відповідала б принципам регіональної політики Європейського Союзу, сприяла становленню нових форм співпраці у форматі «регіон - регіон». Загострення проблем глобальної нестабільності на початку XXI ст. викликає необхідність розвитку поряд з єврорегіонами, нових форм транскордонної кооперації:

«транскордонні кластери», «транскордонні промислові зони», «транскордонні партнерства», «транскордонні інноваційні проекти» тощо [2].

Існує достатня кількість позитивних прикладів транскордонних міжфірмових взаємодій на мезорівні, у т. ч. у вигляді промислово-інноваційних кластерів, проте досвід компаній і країн у цьому аспекті недостатньо вивчений, і закономірності, і перешкоди, і стимули для розвитку цієї системи взаємодії не виявлені. Зниження значення територіальної складової розташування виробництва в міру розвитку інформаційних технологій і самоорганізації економічного простору єврорегіонів призводить до формування віртуальних міжфірмових мереж і можливості створювати *транскордонні кластерні системи*, які здатні швидко еволюювати в сучасних умовах. Таким чином, кластерний підхід стає більш широким і дозволяє залучати в інформаційний обмін велику кількість компаній і країн світу. Сьогодні ще не сформована єдина концепція європейської економічної інтеграції з використанням методології розвитку міжнародних промислово-інноваційних кластерів.

Дану постановку проблеми можна охарактеризувати як мезоекономічний синтез концепцій розвитку міжнародних промислово-інноваційних кластерів і міжнародних інтеграційних об'єднань, і на наш погляд, вона дозволяє виробити одночасно механізм і наукове розуміння розвитку сучасних інтеграційних систем.

Невирішеною задачею залишається необхідність заповнення розриву між теоретичною конструкцією моделі промислового кластера і потребами органів влади та бізнесу в науковому обґрунтуванні прийнятих стратегічних рішень на мезорівні [1, с. 48]. Це означає необхідність розробки методичного інструментарію використання моделі при розробці напрямів і заходів транскордонної промислової політики, стратегій і програм розвитку чорноморських єврорегіонів, корпоративних конкурентних стратегій. Крім того, кластерну теорію пов'язують з теоріями фірми, інноваційного розвитку, економічного зростання тощо. Однак, незважаючи на наявність досить масштабних досліджень, присвячених мережевим кластерам, в термінологічному і змістовному плані дані структури в транскордонному аспекті як і раніше залишаються недостатньо вивченими.

Сучасні промислово-інноваційні кластери набувають вигляд міжнародних (транскордонних) кластерних систем, які можна вважати основним об'єктом досліджувань мезоекономіки, тобто основною мезоекономічною системою. Мезоекономіка покликана відігравати роль єдиного «моста» між мікро- і макроекономікою, проте є недооціненою складовою економічної науки, особливо з точки зору сучасних міжнародних економічних відношень. Коротко мезоекономіку визначають як систему міжгалузевих зв'язків, що складається з певного виду мереж і ланцюгів.

Мезорівень міжнародної економічної інтеграції є організаційною структурою внутрішньогалузевої і міжгалузевій співпраці у вигляді міжнародних кластерних систем, які об'єднують макро- і мікрорівень

інтеграції національних економік. Як складову мезоекономіки необхідно виділити транскордонні економічні взаємодії, що приводять до формування транскордонних регіонів (виконання межею її контактної функції) [1, с. 98].

У міру свого розвитку національні кластери почали розвиватися в транскордонних регіонах поверх національних меж, тобто відбувалося зміщення кластерної парадигми у сферу транскордонних і міжнародних взаємодій, коли концепція кластерної взаємодії стає вже питанням не однієї держави, а декількох. У той же час поступово став відбуватися процес віртуалізації міжфірмових взаємодій, і, відповідно, віртуалізації кластерів.

У цілому, логіка синтезу концепції міжнародних кластерних систем, як мезорівня міжнародної економічної інтеграції, заснована на таких критеріях:

- необхідність підвищення ефективності регіональних інтеграційних об'єднань в умовах прискорення економічних і інноваційних циклів;
- вияв мезорівня міжнародної економічної інтеграції (регіони, інститути, міжфірмові мережі);
- міжнародні кластерні системи, які найбільш повно відображають мезоекономічний підхід у сучасних умовах;
- міжнародні кластери як бізнес-екосистеми, еволюційний, мережевий підхід до розвитку міжнародної економічної інтеграції.

Транскордонні кластерні системи зручні тим, що вони створюють певні ефекти синергії та ефективність, але при цьому низьковитратні. Основні джерела синергії в кластерах – обмін знаннями, взаємний доступ учасників до пулів кваліфікаційної робочої сили або можливість використання загальних громадських благ. Кластери в цьому контексті виступають як сигнальні характеристики «реальної» економіки.

Кластерне мислення і кластерні стратегії володіють потенціалом для того, щоб пришвидшити регіональний економічний ріст і сприяють економічній реструктуризації. Але найбільш важливим у цьому контексті є те, що кластери - більшою мірою парадигма. Отже, друга причина звернення до кластерної концепції полягає в тому, що кластери, окрім суто практичного аспекту, забезпечують потужну парадигму для розуміння закономірностей економічного життя і економічної політики.

І, нарешті, з точки зору економічної політики третя причина сучасного звернення до кластерів полягає в тому, що кластери дозволяють побудувати «про-виробничу» систему економіки постмодерну і уникнути риторики застарілої «промислової політики», надаючи, тим не менш, урядам можливості для посилення національної конкурентоспроможності.

Транскордонні кластери формуються в транскордонних регіонах двох і більше країн «поверх» їх адміністративних меж. Вони охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у *транскордонному регіоні*; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними

технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків.

Як об'єктів стратегічного планування пропонується розглядати *транскордонні кластерні системи (ТКС)*, під якими розуміються територіально - локалізовані соціально - економічні системи, утворені групою незалежних економічних суб'єктів по обидві сторони кордону, організаціями органів виконавчої влади країн - акторів єврорегіону та громадянського суспільства, стабільно взаємодіють один з одним шляхом обміну інформацією, послугами, людьми і капіталами і забезпечує більш високу ефективність у порівнянні з іншими, не системно організованими об'єктами. ТКС можуть стати центрами регіонального розвитку: залучення інвестицій, поширення інновацій, формування людського капіталу нової якості, культури ділових відносин, розвитку адекватних інститутів тощо, орієнтованих на вирішення завдань модернізації економіки країни в цілому.

ТКС розглядається як мережева організація територіально взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підприємств розташованих по обидві сторони кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об'єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов'язана вертикальними зв'язками з місцевими органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів і національної економіки. Термін «Transboundary cluster» відображає той факт, що в умовах глобальної нестабільності, компанії конкурують не стільки за продуктивність, скільки з точки зору здатності до інновацій. А саме кластерні об'єднання підприємств адаптивні до сучасним інноваційним процесам.

Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мережеві агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодополняючи один одного і посилюючи конкурентні переваги, як самих компаній, так і кластера в цілому (рис. 2. 4).

Класична інтеграція передбачає встановлення повного контролю як над власністю, так і над керуванням активами поєднаних суб'єктів діяльності. Залежно від напрямку та сфери об'єднання виробників у відтворювальному ланцюжку виділяються декілька видів інтеграції. Горизонтальна інтеграція консолідує виробників, що знаходяться на одній стадії ланцюжка і забезпечує конкурентні переваги за рахунок ефекту масштабу.

Вертикальна інтеграція виступає стратегією захисту основного бізнесу від недосконалості ринків. Зворотна вертикальна інтеграція (в початковій стадії продуктового ланцюжка), як правило, необхідна для захисту від монополізму постачальників.

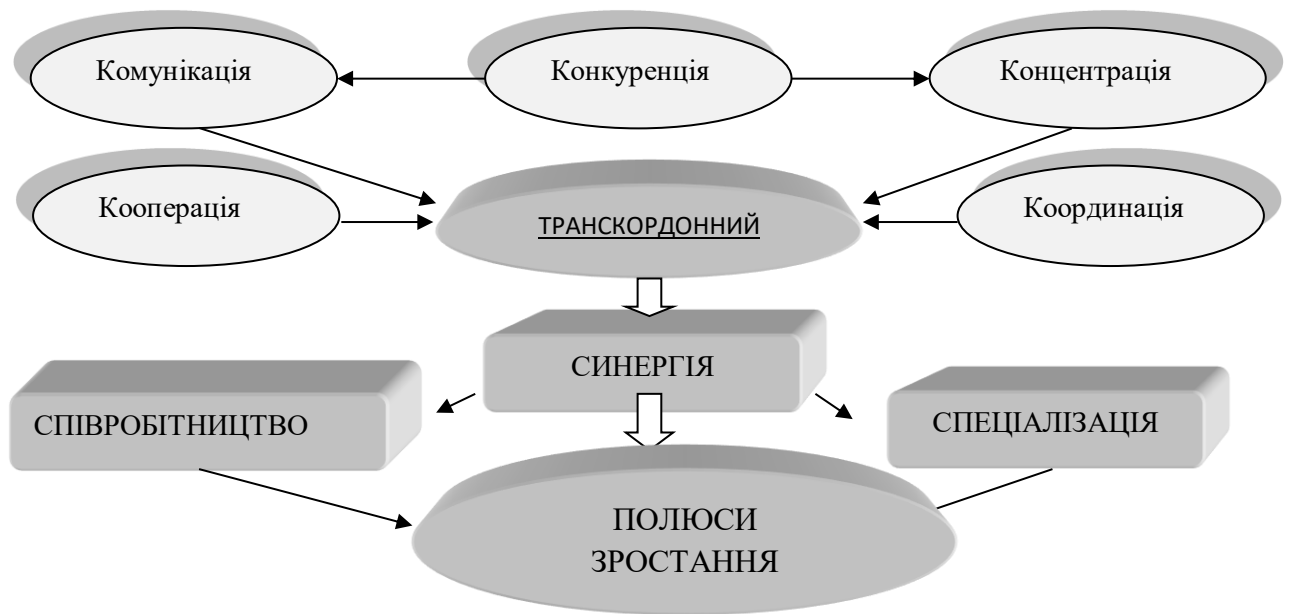


Рис. 2. 4. Складові успішної роботи кластерних об'єднань

Пряма інтеграція дає можливість збільшити додану вартість та впливати на кінцевий попит. Найбільш поширеною формою класичної інтеграції є формування різних транскордонних холдингів. Рушійна сила холдингового утворення - прагнення до стабільності зв'язків і підвищення власної стійкості в економіці за рахунок створення збалансованого бізнес-портфеля. Є різноманітні варіанти корпоративного управління в рамках холдингових структур. Спільними об'єктивними перевагами для всіх видів холдингів виступають: істотне зниження трансакційних витрат, ефект масштабу, значна виробнича синергія і хеджування ризиків. Оскільки закономірним етапом еволюції техніко-технологічних і соціальних відносин на мезорівні є формування транскордонних кластерів, то новою політикою євро регіонального розвитку стає кластерна політика.

Транскордонний кластер, як економічна агломерація взаємозалежних підприємств, є точкою росту або важливим фактором сталого соціально-економічного розвитку євро регіонів. Тим самим, кластерна політика, по-перше, створює умови для активізації інноваційної діяльності в реальному секторі економіки та його модернізації для формування технологічного прориву. По-друге, така політика дозволяє в умовах дефіциту ресурсів і не завжди послідовної політики держави вирішувати гострі соціальні проблеми євро регіону. Згідно з сучасними загальносвітовими економічними трендами і пріоритетами розвитку суспільства стратегічною перспективою забезпечення стійкості і конкурентоспроможності периферійної території стає соціальний розвиток. Відповідно, зростає роль соціально-орієнтованих мережевих кластерів в євро регіоні. М. Портер і М. Енрайт виділили, принаймні, три головних причини необхідності стимулювання розвитку кластерних систем:

- збільшують продуктивність праці та ефективність виробництва;
- стимулюють інновації;

– полегшують комерціалізацію знань і виробництва.

У сучасній економічній теорії дихотомія «інтеграція - дезінтеграція» доповнюється ще однією категорією – «квазіінтеграція», а дихотомія «фірма - ринок» розширена категорією «гібрид». Використовуючи критерій контролю над активами, квазіінтеграцію можна визначити як процес встановлення контролю над поведінкою формально самостійних компаній за відсутності контролю над їх власністю. Наразі існують різні гібридні форми транскордонної квазіінтеграції як об'єднання економічних суб'єктів євро регіону з стійкими довгостроковими зв'язками між ними і делегуванням контролю над управлінням спільною діяльністю за відсутності юридично оформленого трансферу прав власності: кластери, бізнес-асоціації, стратегічні альянси, різні network-об'єднання тощо. Їх спільною рисою за визначенням є переважання не великого, а середнього і дрібного бізнесу.

Інноваційна система євро регіону – це комплекс інститутів, які всі разом і кожен окремо беруть участь у процесі створення нових знань або трансферу та адаптації вже наявних релевантних знань до потреб економіки євро регіону.

Інститути-норми включають в себе законодавство, а також неформальні правила здійснення інноваційної діяльності. До інститутів-суб'єктів інноваційної системи належать: органи державної влади, інститути генерування і поширення знань, бізнес-структури, суб'єкти інноваційної інфраструктури.

Роль дослідницьких структур, які можуть становити собою симбіоз державних та освітніх установ, полягає в переведенні фундаментальних досліджень у прикладні з їхньою подальшою комерціалізацією. Роль освітніх структур полягає в активному впровадженні нововведень в освітній процес, трансфері та дифузії нових знань у підприємницьке середовище через програми «longlife learning».

З еволюцією кластерного підходу відбуваються уточнення та модифікації цих елементів «потрійної спіралі». Звернімося до проблеми узгодженої взаємодії всіх учасників європейських кластерів, а також до питання врахування чинників, що впливають на кластерний розвиток.

З погляду ефективного розвитку промислово-інноваційних мереж у межах ЄС вироблена певна негласна формула: поєднання еволюційності та конструктивності, детермінізму і волюнтаризму. Це означає, що мережі розвиваються природним шляхом, але користуються підтримкою з боку держав та ЄС в цілому, мають власне бачення розвитку, що водночас сприяє реалізації основних пріоритетів Європейського Союзу.

Тільки рівновага усіх чотирьох сил дає збалансований промислово-інноваційний розвиток. Таким чином, «невидима рука» підприємницького сектора поєднується в Європі з «видимою рукою» кластерних політик європейських країн та ЄС в цілому.

Цей підхід повною мірою відображено в дослідженні шведської консалтингової компанії «Ivory tower», присвяченому проблемі поєднання

підприємницьких ініціатив та державної підтримки в процесі формування ефективних кластерів в Європі на державному та регіональному рівнях. У дослідженні пропонується графічна модель «лійки» (Funnel model), близька по суті до моделі детермінант конкурентної переваги М. Портера.

Модель ІС варіюватиметься від країни до країни, від регіону до регіону залежно від ролі держави, бізнесу, виконання ними тих чи тих функцій, а також загальної динаміки «інноваційного виру». Проте інструменти вимірювання ІС будуть стандартними – це результати інноваційної діяльності у вигляді кількості патентів і наукових публікацій, кількість і ступінь взаємодії учасників інноваційного процесу, обсяги фінансових, кадрових і матеріальних ресурсів, що складають підсистеми ІС. На кожному з етапів взаємодії між основними «стейкхолдерами» інноваційної системи спостерігається ряд проблем, що гальмують ефективний перебіг процесів (рис. 2. 5).

Як свідчать попередні розрахунки Державної служби статистики України, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,5%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,2%.

Роль держави полягає у розвитку правового поля у сфері стандартизації, інфраструктури, інституційного клімату та інструментів фінансування досліджень і розробок.

У даній моделі наочно показано групи чинників (сили), що впливають на розвиток конкурентоздатних промислово-інноваційних кластерів, а відтак, на конкурентоздатність окремих компаній євро регіону (рис. 2).

Роль підприємницького сектора полягає у створенні спільних технологій на основі адаптації та комерціалізації досліджень і розробок, запропонованих науковим середовищем. Транскордонна бізнес-асоціація (галузевий або територіальний союз) є формою горизонтальної квазіінтеграції, відмітною ознакою якої є співпраця конкурентів і партнерів зі суміжних етапів ланцюжка створення цінності, які об'єднують власні ресурси для розвитку та регулювання спільного ринку, лобіювання колективних інтересів в органах державної влади.

Досліджуючи проблеми конкурентоспроможності, М. Портер вивів три головні переваги кластерів. По-перше, вони підвищують продуктивність, роблячи доступними спеціалізовані ресурси і працю, полегшуючи доступ до інформації, інститутам, суспільних благ. По-друге, кластери заохочують більш високі темпи виникнення нових бізнес-формувань через перетворення працівників діючих компаній у нових підприємців. По-третє, вони збільшують можливості фірм проводити інновації за допомогою більш швидкою дифузії технологічних знань [3, с. 17].

Унікальна здатність транскордонних кластерів прискорювати дифузії інновацій дозволяє визначати їх як інноваційно активну господарську агломерацію або транскордонний простір високої інноваційної активності. До позиціонування кластера як специфічного структурного елементу економіки

додалося його розуміння як специфічного місцевого соціокультурного співтовариства, в якому склалися відносини співробітництва і довіри.



Рис. 2. 5 Модель «лійки» у розвитку транскордонних кластерів

ТКС сприяє поглибленню економічної інтеграції її підприємств-членів в світове господарство та підвищенню рівня їх міжнародної конкурентоспроможності завдяки формуванню спільного виробничо-

збутового ланцюгу, транскордонному розповсюдженню знань та інновацій, досягненню ефекту економії на масштабах виробництва, поглибленню економічної спеціалізації, зниженню трансакційних витрат внаслідок використання спільних керівних органів та зниженню транспортних витрат із-за використання спільної інфраструктури та ін.

Таким чином, можна стверджувати, що нині утворюється «друга хвиля» розвитку кластерної теорії. Це підтверджує актуальність цієї теми і дозволяє розвинути цю концепцію в області транскордонних кластерних систем.

Можливі напрями «другої хвилі» досліджень інноваційних кластерів:

- розвиток кластерів в контексті теорії еволюційної економіки, концепція кластерів як бізнес-екосистем;
- можливості й закономірності формування міжнародних кластерних систем (в тому числі транскордонних);
- кластери як системи стимулювання внутрішнього й зовнішнього економічного росту;
- взаємоконкуренція та інші синергії всередині і між кластерами;
- зниження значення територіальної складової розвитку кластерів, віртуалізація мереж взаємодії в рамках «мережевого простору».

Важливими передумовами для формування об'єктів транскордонних кластерних систем слід назвати посилення зовнішньої та внутрішньої конкуренції й необхідність включення підприємств єврорегіона в міжнародні ланцюжки створення доданої вартості. В якості основних факторів виникнення кластерів розглядають активізацію міжнародного прикордонного співробітництва і реалізацію масштабних спільних проектів із створення об'єктів транспортної, енергетичної, туристично-рекреаційної інфраструктури.

Висновки. Кластерний підхід стає найбільш ефективним механізмом розвитку міжнародних економічних взаємодій у сучасних умовах і, зрештою, є мезорівнем конкурентоспроможних міжнародних інтеграційних систем і необхідною умовою якісного росту інтеграції в європейському економічному просторі.

1. Розвиток ефективно функціонуючих транскордонних кластерів є найістотнішим кроком на шляху до розвитку економіки єврорегіонів, підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається на їх території. Кластер - це об'єднання фірм, не обов'язково однієї галузі, але пов'язаних між собою технологічно і економічно для виготовлення продукції світового рівня. Суть цієї моделі полягає в тому, що ізольована компанія не в змозі, в сучасних умовах конкуренції, виходити на світовий ринок. Тільки за рахунок співпраці, об'єднання зусиль компанії, особливо невеликі, в змозі виходити на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією. На цьому базується вся система конкурентоспроможності країн, регіонів, територій у світовому господарстві.

2. Таким чином, доведено необхідність формування і визначення основних характеристик мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, що є організованими або управлінськими структурами внутрішньогалузевого та

міжгалузевого співробітництва у вигляді транскордонних кластерних систем, які об'єднують макро- і мікрорівень інтеграцій національних економік.

Література:

1. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. Москва. Наука, 2004. 240 с.

2. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: збірник наукових праць*. Вип. 2. Львів, 2008. С. 129-141.

3. Рекорд С.И. Методология развития кластерных систем как мезоуровня международной экономической интеграции. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 211 с.

РОЗДІЛ 3

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

3.1. Удосконалення інструмента планування на підприємствах морського транспорту в умовах ринкової конкуренції

Планування в умовах ринку – це основа економічної свободи підприємства. Воно покликано не тільки забезпечити виробництво, що користується попитом на всі необхідні економічні ресурси, а й дізнатися – досягнуті поставлені цілі, чи задоволені потреби клієнтів, чи потрібні удосконалення організації бізнесу і де саме та ін.

Вважається, що планування витісняє ринок у внутрішній діяльності підприємства, тому що обмежені розміри підприємства (в порівнянні з ринком на його макрорівні), що не дозволяє контролювати дії, що відбуваються всередині і зводити до мінімуму невизначеність зовнішнього середовища. Важко не погодитися і з думкою, що внутрішньофірмове планування є найважливішою складовою частиною вільної ринкової системи, її основним саморегулятором, так як планування дозволяє підприємству:

- розраховувати і моделювати ситуації, з якими підприємство може зіткнутися в своїй діяльності, вміти оперативно працювати в різних умовах;
- оперативно відслідковувати відхилення фактичних результатів діяльності, як всього підприємства, так і його структурних підрозділів, від поставлених цілей, виявляти і аналізувати причини цих відхилень, вчасно користуватися системою регулюючих заходів;
- зробити діяльність підприємства більш прозорою, а тому більш привабливою для інвесторів;
- створити передумови для зростання професійної підготовки менеджерів;
- забезпечити стійке виробництво в умовах відтворення нових форм ринкової конкуренції.

Морський транспорт, як стверджує Котлубай О., «...це сфера економіки, яка забезпечує кожну державу продукцією, виробництво якої неможливо або економічно не вигідно на даній території, дозволяє якомога повно реалізовувати експортний потенціал кожної країни, сприяє конкурентоспроможності її товарів на світовому ринку» [6, с. 5]. До того ж у спадщину від СРСР Україні залишилася достатньо величезна інфраструктура морських портів (рис. 3. 1).

В умовах конкурентного ринкового середовища підприємства морського транспорту повинні володіти прийнятним знанням про ринкові можливості, що дає їм свободу дії у відповідності з цим знанням і можливість мобільно й ефективно використовувати обмежені ресурси. Таку можливість їм надають

внутрішні структурні підрозділи та зовнішні партнери (на прикладі морського порту це можливо побачити рис. 3. 2).



Рис. 3. 1. Національна система морських портів України

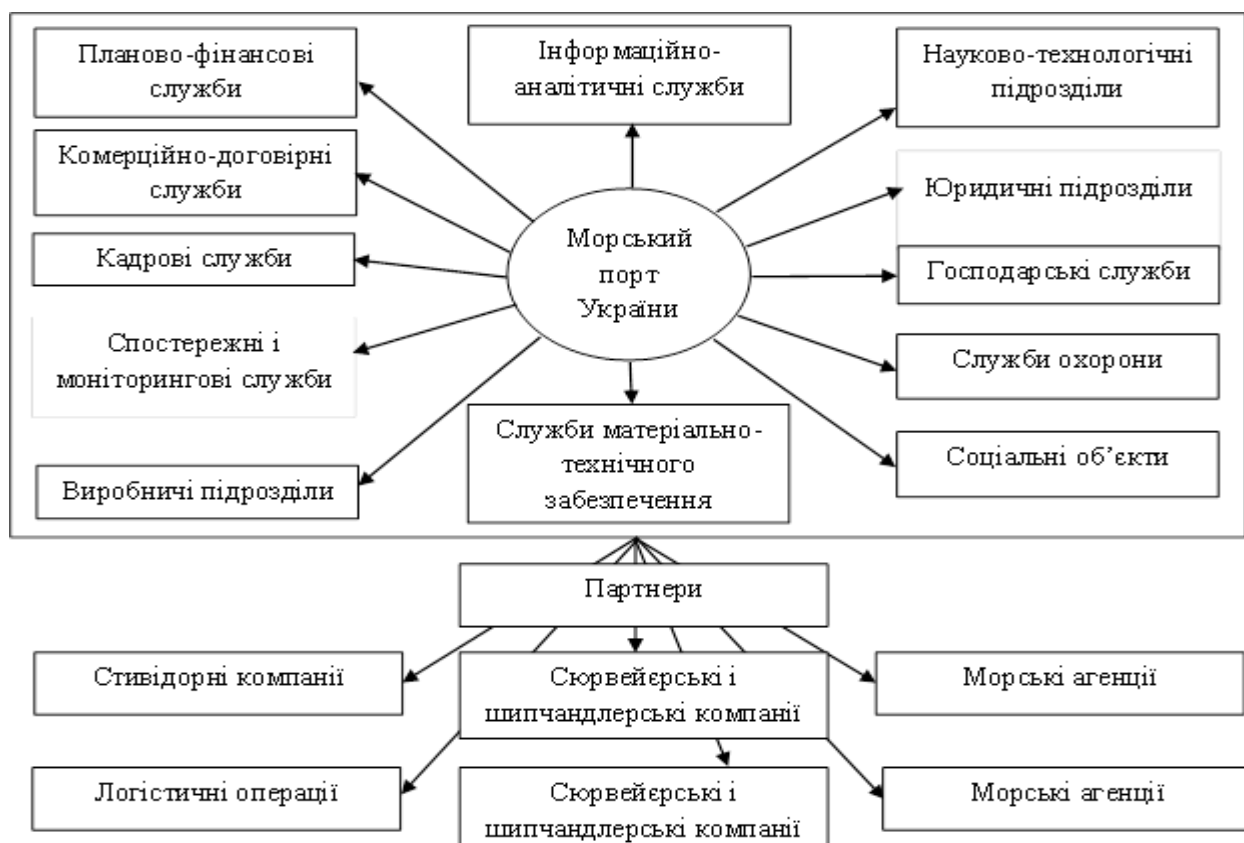


Рис. 3. 2. Структура і взаємозв'язки українського морського порту

Конкурентне середовище підприємства морського транспорту, як і суб'єктів господарювання в інших галузях, формується під впливом різних факторів: стан антимонопольної політики держави; споживачі, які надають

тиск на підприємство; постачальники товарів і послуг на галузевий ринок; постачальники фінансового капіталу; можливості появи нових конкурентів та ін. Тому менеджмент кожного підприємства повинен враховувати природу ринкової конкуренції, постійно проводити оцінку кількісного і якісного стану конкурентного середовища, специфічні умови господарювання. Такими специфічними умовами для вітчизняних підприємств морського транспорту може слугувати система міжнародних транспортних коридорів (табл. 3. 1).

Таблиця 3.1

Система міжнародних транспортних коридорів, які пов'язані з територією України

МТК	Протяжність	Маршрут
МТК № 1	Автодорога, залізниця. Загальна довжина: 995 км.	Гельсінкі (Фінляндія) – Таллінн (Естонія) – Рига (Латвія) – Каунас, Клайпеда (Литва) – Варшава, Гданськ (Польща) – Калінінград (Росія)
МТК № 2	Автодорога, залізниця. Загальна довжина: 1830 км.	Берлін (Німеччина) – Познань, Варшава (Польща) – Брест, Мінськ, Смоленськ (Білорусія) – Москва, Нижній Новгород (Росія)
МТК № 3	Автодорога, залізниця. Загальна довжина: 1640 км.	Берлін, Дрезден (Німеччина) – Вроцлав, Катовіце, Краків (Польща) – Львів, Київ (Україна)
МТК № 4	Автодорога, залізниця, пороми по Дунаю, аеропорти, порти, комбінований транспорт. Загальна довжина: 3258 км	Широкий зв'язок країн ЄС з країнами Південно-Східної Європи: Берлін, Дрезден, Нюрнберг (Німеччина) – Прага, Брно (Чехія) – Відень (залізниця) (Австрія) – Братислава (Словаччина) – Дьйор, Будапешт (Угорщина) – Арад, Крайова, Бухарест, Констанца (Румунія) – Софія, Пловдив (Болгарія) – Салоніки (Греція) – (Туреччина)
МТК № 5	Автодорога, залізниця. Загальна довжина: 1600 км	Венеція, Трієст (Італія) – Копер, Любляна, Марібор (Словенія) – Будапешт (Угорщина) – Ужгород, Львів, Київ (Україна) – Братислава, Зіліна, Кошице (Словаччина) – Рієка, Загреб, Осієк (Хорватія) – Пलोце, Сараєво (Боснія – Герцеговина)
МТК № 6	Автодорога, залізниця; зв'язок з МТК № 5, комбінований транспорт. Загальна довжина: 1800 км	Гданськ, Торен, Познань, Груздзязь, Варшава, (Польща) – Зіліна (Словаччина)
МТК № 7	Маршрут спуску по Дунаю від Німеччини до Чорного моря, з'єднаний з Північним морем через Рейн і Майн. Загальна довжина: 1600 км	Німеччина – Австрія – Братислава (Словакія) – Угорщина – Хорватія – Сербія – Рузі, Лом (Болгарія) – Молдова – Україна – Румунія
МТК № 8	Автодорога, залізниця; комбінований транспорт в Бітолі. Загальна довжина: 1300 км	Дуррес, Тирана (Албанія) – Скопле, Бітола (Македонія) – Софія, Димитровград, Буграс, Варна (Болгарія)
МТК №9	Автодорога, залізниця. Загальна довжина: 6500 км	Гельсінкі (Фінляндія) – Выборг, Санкт-Петербург, Псков, Москва Калінінград (Росія) – Київ, Любашівка, Одеса (Україна) – Кишиневу (Молдова) – Бухарест (Румунія) – Вільнюс, Каунас, Клайпеда (Литва) – Мінськ (Білорусь) – Олександропіль (Греція) – Димитровград, Ормен (Болгарія)
МТК №10	Автодорога, залізниця. Довжина: 2360 км	Зальцбург, Грац (Австрія) – Загреб (Хорватія) – Белград, Низ-Велес, Салоніки – Бітола (Македонія) – Любляна, Марібор (Словенія) – Будапешт (Угорщина) – Белград (Сербія) – Нови-Сад, Ніш – Софія (Болгарія) – Велес, Флоріна, Віа Егнатія (Італія)

Теорія конкуренції – стрімко розвивається як напрямок економічної науки, що привертає увагу вчених і практиків новизною і активним розвитком різних форм ринкового суперництва, але одночасно ставить безліч проблем і

питань, які потребують осмислення для реалізації поступального розвитку кожного економічного суб'єкта.

Сучасна конкуренція значно ширше цінової конкуренції. Поки панувала цінова конкуренція, у внутрішньофірмовому плануванні звертали увагу на фінансові показники. Однак конкуренція на базі цінового фактора має як фінансові, так і законодавчі обмеження. Тому для останніх десятиліть типова нецінова конкуренція, основні методи якої орієнтовані на додаткові вкладення в НДДКР з метою підвищити якість і посилити відмінності своєї продукції від товарів конкурента; реклама, додаткові послуги тощо. При будь-якій великій кількості виробників і продавців даного виду товару кожен з них пропонує споживачам по суті свій особливий, диференційований продукт. З огляду на це кожен продавець формує своє власне коло покупців, свій власний сектор ринку, що дозволяє йому підтримувати деякий час рівновагу в умовах конкурентного середовища на галузевому ринку.

Не можна не погодитися з думкою деяких економістів, які вказують на присутність в сучасній економіці двох протилежних тенденцій: з одного боку – конкурентне суперництво, а з іншого – зростання впливу на ринок монополій [3, с. 39]. До факторів, що сприяють зростанню конкуренції, відносять: збільшення чисельності і питомої ваги малих і середніх фірм, а також відносно підвищення ефективності їх діяльності; диверсифікація діяльності корпорацій; зросла міжгалузєва мобільність капіталів; інтернаціоналізація ринків; проведення державної антимонопольної політики. Монополістичні тенденції посилюються на ринку внаслідок прискорення концентрації і централізації капіталу, ускладнення галузевої структури виробництва, різкого підвищення ролі інфраструктури. При цьому співвідношення елементів конкуренції і монополії в різних галузях різко відрізняється.

Перераховані тенденції сприяють розширенню кола показників у внутрішньофірмовому плануванні і викликають необхідність використання методу багатоваріантності сценаріїв, який дозволяє підтримувати підприємству свою конкурентоспроможність.

Специфічною формою прояву ринкової економіки, як відомо, є економічна відособленість господарюючих суб'єктів. Вона характеризується, по-перше, самостійністю відтворення господарської одиниці по відношенню до інших господарських одиниць, по-друге, підпорядкованістю відокремлених частин руху цілого, тобто залежністю відтворення господарської одиниці від відтворення ринкової економіки в цілому. Тому економічна відособленість визначає специфічну форму включення господарської одиниці в єдиний суспільний процес виробництва. Тобто формування відтворювальних умов кожної господарської одиниці визначається рухом сукупного суспільного виробництва.

Конкуренція відображає взаємодію між агентами конкуренції, а природа агента конкуренції виявляється через конкуренцію. Розглянута окремо внутрішня природа капіталу ще не уявляє всієї повноти змісту капіталу, бо в

цьому випадку вона трактується як сутність капіталу поза реальної форми свого здійснення.

Конкуренція несе в собі тотожність інтересів учасників конкуренції, яка пов'язана з розподілом прибутку, а протилежність їх – в розподілі збитків [5, с. 411-412]. Ринкова конкуренція як середовище реального існування капіталу в вигляді безлічі капіталів є одним з істотних визначень капіталу. Ринкова конкуренція, вбираючи в себе прямі і зворотні зв'язки, формує відтворювальні умови для окремої фірми, галузевого капіталу і сукупного капіталу на макрорівні в цілому.

Відомо, що для ринкової економіки характерні горизонтальні зв'язки і міжгалузеві пропорційності, що досягається шляхом переливу капіталу з однієї сфери діяльності в іншу. У зв'язку з цим слід зазначити, що поділ конкуренції на внутрігалузеву і міжгалузеву досить умовно. Саме тому капітал і конкуренція співвідносяться як внутрішнє і зовнішнє в їх нерозривному зв'язку.

В основі будь-якого підприємництва лежить рух капіталу, що підпорядковано в кінцевому рахунку максимізації прибутку. Тому вважається, що першорядне значення в управлінні, а отже і в плануванні, мають показники прибутку і показники, що відображають стійкість і відтворення вкладеного капіталу, що включають показники швидкості обороту капіталу підприємства морського транспорту. Причому якщо швидкість обороту капіталу на окремому підприємстві вище в порівнянні з галузевим значенням, то дане підприємство має істотні переваги перед іншими. Однак прискорення обороту прямо пов'язане з прискоренням реалізації вироблених товарів і послуг, отже, у внутрішньофірмовому плануванні повинні враховуватися не тільки фінансові показники, а й показники, що характеризують взаємини з покупцями, постачальниками матеріальних і фінансових ресурсів (загальна картина по українським портам показана у табл. 3. 2).

Таблиця 3. 2

Сучасний стан морських портів, 2017 р.

Показники	Одиниці
Кількість морських портів, шт.	13
Кількість причалів, шт.	263
Протяжність причалів, км	40
Вантажообіг, млн. т	133
Прибуток, млн. грн	8402

З моменту свого виникнення комерційні організації традиційно користувалися фінансовими методами оцінки результатів своєї діяльності. Фінансові показники відображали основний критерій успіху, так як вони найкращим чином характеризували результативність управління грошовими фондами в компанії. Однак цього недостатньо для визначення майбутнього шляху її розвитку.

Слід зазначити, що система стимулювання на сучасних підприємствах в основному орієнтується на досягнення фінансових показників в короткостроковому періоді. Є навіть застереження: «що оцінюється, то і робиться». Не секрет, що багато українських підприємств, маючи хороші фінансові результати, отримують велику кількість рекламаций від споживачів своєї продукції.

Для того щоб бути готовими до впливу ринку на господарську діяльність, менеджери підприємства морського транспорту повинні управляти не тільки операційною діяльністю підприємства через виробничі та фінансові показники, а й управляти лояльністю груп людей, які виступають в ролі споживачів вироблених товарів (послуг), в ролі інвесторів, а також в інших ролях, які є значущими для бізнесу (постачальники, працівники самого підприємства, асоціації тощо), – всіх тих, хто підвищує ефективність бізнесу, знижуючи витрати, підвищуючи якість виробленої продукції, збільшуючи обороти і капітал підприємства. Іншими словами, з'явилася необхідність управляти не тільки матеріальними активами, відображеними в балансі підприємства, але і нематеріальними, серед яких рівень задоволеності замовника продукцією, рівень кваліфікації персоналу підприємства і задоволеність умовами своєї роботи, оцінка підприємства акціонерами, інвесторами та ін.. Таким чином, традиційна модель бюджетного планування була розширена нефінансовими показниками: показники, що характеризують стан компанії на ринку, споживчі властивості вироблених товарів, показники кваліфікації персоналу та інші. Нефінансові показники повинні так чи інакше впливати на визначення фінансових показників. Горизонти планування були розширені шляхом використання розробленої Капланом Р. і Нортоном Д. збалансованої системи показників (ССП) [8, с. 93, 99].

Конкурентна боротьба, незважаючи на гадану безсистемність, заснована на певній стратегії учасників ринку. Тому у внутрішньофірмовому плануванні повинні бути закладені варіанти ринкової стратегії підприємства, оскільки на ринку зустрічається маса компаній зі своїми індивідуальними стратегіями, які можуть скоригувати стратегію компанії-конкурента або партнера.

Створена Капланом і Нортоном ССП дозволяє враховувати клієнтські питання, внутрішні бізнес-процеси, діяльність персоналу, інтереси акціонерів. У центрі ССП – не фінансові показники, а бачення майбутнього і стратегія компанії, яка перекладається у цілі, показники, норми та ініціативи для кожної з чотирьох складових. ССП спочатку створювалася як оцінювальна система, а в подальшому перетворилася в систему стратегічного управління підприємств, що забезпечують себе стійку конкурентоспроможність [8, с. 282-283].

Однак якщо розглянути бізнес з формальної точки зору, то обов'язковою його метою незалежно від історичних умов є отримання позитивного фінансового результату. У зв'язку з цим управління матеріальними і нематеріальними активами – це засіб впливу на зовнішнє і внутрішнє бізнес-середовище, а фінансовий результат – це оцінка і підсумок цього управління. ССП розглядає в якості мети бізнесу не тільки позитивний фінансовий

результат, а й відтворювані на новому якісному рівні нематеріальні активи. Ігнорування останніх може привести до того, що і фінансові показники можуть виявитися недосяжними, а глуздом діяльності стає сама діяльність, яка не веде до досягнення конкретних фінансових показників і показників, що характеризують конкурентоспроможність компанії на ринку.

Так, розробляючи теорію конкурентоспроможності сучасних підприємств, професор Гарвардського університету Портер М. виділяє два типи конкурентних переваг: нижчі витрати і спеціалізацію [9, с. 51]. Під нижчими витратами він розуміє не просто меншу суму витрат на виробництво, ніж у конкурентів, але і здатність фірми розробляти, виробляти і збувати товар більш ефективно, ніж конкуренти [9, с. 52-53]. Іншими словами, фірма повинна організувати з меншими витратами і в коротші терміни весь цикл кругообігу товару: від конструкторського опрацювання до продажу кінцевому споживачеві. Нездатність вибудувати весь цей ланцюжок зведе нанівець успіх в будь-якому з її ланок.

Інша конкурентна перевага – спеціалізація, зовсім не означає випуск тільки певного кола товарів, а і здатність задовольнити особливі потреби покупців і отримати за це більш високу ціну, ніж у конкурентів, на аналогічну продукцію. Іншими словами, фірма має запропонувати покупцям товар або з більш високим рівнем якості при стандартному наборі параметрів, що визначають це якість, або нестандартним набором властивостей, що реально цікавлять покупця.

Підприємство самостійно вибирає один із стратегічних напрямків забезпечення власної конкурентоспроможності. Вибір найбільш відповідної стратегії конкуренції залежить від того, які можливості воно має в своєму розпорядженні. Якщо у нього застаріли судноплавні засоби або грузоперевалочні комплекси, невисока кваліфікація працівників, немає цікавих технічних новинок, а також низька заробітна плата та інші витрати на виробництво, то воно може прийняти на озброєння стратегію низьких витрат [4, с. 383-384].

Але якщо на підприємстві непогане обладнання, новітні розробки, а працівники мають високу кваліфікацію, то воно може досягти конкурентоспроможності за рахунок виробництва унікальних або з високим рівнем якості послуг, які виправдовують в очах покупців завищену ціну.

Потенціал морських портів України свідчить про те, що інфраструктуро підприємства морського транспорту задовільнено забезпеченні (табл. 3.3).

Природно, підприємство може поміняти свою конкурентну стратегію. Освоївши випуск одного-двох виробів, доступних широкому колу небагатих покупців, підприємство може почати освоювати нову стратегію щодо розширення свого асортименту, зберігаючи настільки ж низькі ціни, що виправдовують не надто високий рівень якості, що дозволить збільшити обсяги реалізації і суми одержуваного прибутку.

Таблиця 3.3

Потенціал морських портів України

Порти	Глибини порту, м	Причальна лінія, км	Кількість причалів, шт.	Вантажообіг порту у 2017 р., млн. т	Розподіл флоту по філіях АМПУ, кількість суден
Морський порт Южний	19,0	5,9	30	41,9	13
Морський порт Миколаїв	11,2	3,8	20	23,5	9
Морський порт Ізмаїл	8,0	2,6	24	5,1	16
Морський порт Маріуполь	9,75	3,9	22	6,5	9
Морський порт Білгород-Дністровський	3,5	1,1	8	0,4	5
Морський порт Рені	7,5	3,6	30	1,1	9
Спеціалізований морський порт Ольвія	11,5	1,5	7	6,9	-
Морський порт Чорноморськ	14,0	6,0	29	17,2	-
Морський порт Скадовськ	6,0	0,8	5	0,021	3
Морський порт Одеса	14,0	9,0	54	24,1	8
Морський порт Херсон	9,6	1,5	10	3,3	9
Морський порт Бердянськ	8,4	1,6	9	2,4	4

Цієї стратегії, наприклад, зараз дотримуються багато китайських компаній, які заповнили світовий ринок дешевими моделями одягу і взуття стандартної якості. Інше підприємство може вибрати в якості стратегії не розширення асортименту, а підвищення якості своєї продукції, що принесе йому ділову репутацію висококласного виробника, за товари якого покупцеві не шкода заплатити і подорожче. Така стратегія на початковому етапі не обіцяє зростання маси прибутку, але забезпечує досить високий рівень рентабельності вкладеного капіталу, що в подальшому дозволить залучити зовнішні інвестиції в розвиток свого виробництва [1, с. 72].

Два розглянутих варіанти стратегії вибору конкурентних переваг підприємства в бізнес-плануванні отримали назву конкурентних переваг низького і високого порядку. Переваги низького порядку пов'язані з можливістю використання дешевих робочої сили, сировини, енергії. Низький

порядок цих переваг пов'язаний з тим, що вони дуже нестійкі і легко можуть бути втрачені або внаслідок зростання цін і заробітної плати, або через те, що ці дешеві виробничі ресурси точно так само можуть використовувати (або перекупити) ваші конкуренти. Іншими словами, переваги низького порядку - це переваги з малою стійкістю, нездатні забезпечити вам перевагу над конкурентами надовго [2, с. 10].

До конкурентних переваг високого порядку відносять унікальну продукцію, унікальну технологію, висококваліфікованих фахівців, добру ділову репутацію компанії. Всі ці характеристики недешеві або, принаймні, вимагають чимало часу для своєї реалізації, а значить, компанія, що володіє ними, на деякий час виявляється на ринку в особливому становищі, будучи стійко конкурентоспроможною.

Особливу увагу слід звернути на таку цінну конкурентну перевагу, як хороша репутація підприємства морського транспорту [7, с. 196-198]. Ця перевага досягається поступово, вимагає великих витрат як матеріальних, так і нематеріальних активів цього підприємства. Тому підприємства дуже ретельно планують і відстежують не тільки свої фінансові показники, а й взаємини з партнерами, покупцями, акціонерами. Пов'язано це в першу чергу з прагненням зберегти хорошу репутацію фірми і вироблені в попередні роки колосальні витрати матеріальних і нематеріальних активів, а не тільки з побоюванням перед майбутніми позовами страхових компаній щодо можливих аварій.

Отже, сучасний ринок характеризується складністю і високою рухливістю процесів, які відбуваються на ньому, що пояснюється в першу чергу високою насиченістю споживчого попиту, його індивідуалізованим і швидкоплинним характером. Постійно мінливі вимоги з боку попиту диктують зрушення в технології, засобах зв'язку, в соціальних відносинах, в пошуку додаткових джерел фінансування та інше. Щоб краще пристосуватися до запитів різних секторів ринку, в яких здійснюють свою діяльність підприємства морського транспорту, вони надають високу ступінь автономії своїм окремим підрозділам і менеджерам. Все це створює передумови для зростання ролі планування в управлінні фінансово-господарською діяльністю морських портів та судноплавних компаній.

Планування – один із способів зниження невизначеності у внутрішніх і зовнішніх умовах діяльності підприємства. У ринковій економіці неможливо усунути невизначеність повністю. Навіть при використанні різних організаційних способів контролю над ринком, таких як вертикальна інтеграція, контроль над попитом, контрактні відносини, створення підприємницьких мереж, знижується вплив невизначеності і розсуваються межі застосування планування. Однак впровадження певних форм і методів планування нашою хується на об'єктивні перешкоди, які пов'язані з обмеженими фінансовими ресурсами на будь-якому підприємстві. Кожне підприємство для розвитку планової діяльності стикається з необхідністю додаткових витрат на організацію (або розширення) підрозділу планування,

залучення додаткового персоналу, проведення дослідницьких робіт та їх програмне забезпечення. І все ж витрати на планування створюють ряд важливих переваг у діяльності підприємства, пов'язаних не тільки з його виживанням в конкурентних умовах, а й з його розвитком.

Література:

1. Бычковский А.Ю. Методика определения уровня конкурентоспособности судостроительных предприятий. *Экономика Украины*, 2013. № 10. С. 67-73.
2. Захарченко В.И., Халикян Н.В. Бизнес-планирование фирмы: учебное пособие. 4-е изд. Одесса: Наука и техника. 2008. 112 с.
3. Інноваційно-інвестиційний клімат Українського Причорномор'я: стан і безпекоорієнтований розвиток: колективна монографія. За ред. М.М. Меркулова. Рига: Baltija Publishing, 2019. 308 с.
4. Липинська О.А. Становлення та розвиток транзитного потенціалу України: монографія. Одеса: ІПЕЕД НАНУ, 2012. 396 с.
5. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: монографія. Одеса: ІПЕЕД НАНУ, 2011. 427 с.
6. Котлубай А.М. Проблемы теории и практики развития морского транспорта Украины: монографія. Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 2011. 268 с.
7. Котлубай М.И. Становление морского транспорта в рыночной среде: монографія. Одесса: ИПРЭЭН НАНУ, 2005. 224 с.
8. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей. Москва: Вильямс, 2004. 304 с.
9. Портер М.Е. Стратегії конкуренції. Київ: Основи, 1998. 390 с.

3.2. Закордонний досвід стимулювання конкурентоспроможності продукції у безпекоорієнтованому розвитку машинобудування

У машинобудівний комплекс промислово розвинених країн зазвичай включаються: загальне машинобудування; виробництво транспортних засобів, електротехнічного й електронного устаткування; металообробка і виробництво метизів. Незважаючи на те, що машинобудування кожної з країн включає величезне число позицій, жодна з них не може повністю покрити внутрішні потреби. Це природно, бо в машинобудуванні більшою мірою, ніж в інших галузях, отримали розвиток процеси спеціалізації, оптимального пристосування до ринку. Тому конкурентоспроможність до певної міри тут є функцією спеціалізації [1, с. 318].

Спеціалізація в машинобудуванні промислово розвинених країн Заходу зазвичай формується під впливом як ринкових сил, так і державного регулювання. Природно, що профіль спеціалізації в машинобудуванні спочатку визначається якісно-кількісною структурою наявних у країні виробничих ресурсів: чисельністю і кваліфікацією робочої сили, нагромадженням основними фондами, базою НДДКР, рівнем управлінського

досвіду. Разом з тим на специфіку машинобудівного комплексу і на пріоритети його розвитку значною мірою впливають також промислова політика держави, стратегія транснаціональних корпорацій, регіональна політика економічних угруповань країн (наприклад, загальна машинобудівна концепція ЄС).

Конкурентоспроможність продукції машинобудування істотною мірою визначається новими тенденціями свого розвитку в даних країнах, загальними і специфічними умовами спеціалізації виробництва в окремих державах. У числі таких тенденцій слід зазначити різке зростання останніми роками значення маркетингу в діяльності машинобудівних компаній; принципово важливим для них стало питання про чітку взаємодію створених могутніх маркетингових структур, підрозділів НДДКР і виробництва. Збої в цій взаємодії сьогодні здатні різко ослабити позиції компаній в боротьбі за конкурентоспроможність своєї продукції, призвести до втрати ринків.

Фактом є також участь споживачів, що дедалі розширюється, у створенні нової машинобудівної продукції: облік потреб замовників стає імперативом при внесенні змін до параметрів товарів, що випускаються. Останнім часом фірми-споживачі дедалі частіше безпосередньо формують замовлення на продукцію, задають основні її властивості (до 80% нововведень у продукції приладобудування пов'язано з вимогами споживачів) [6, с. 195].

Ще одна відмінна риса розвитку сучасного машинобудівного виробництва – постійне задоволення вимог підвищення якості й надійності машин і устаткування. Зміна цих вимог у бік посилювання виражалася так: якщо в 1960-і рр. проводилася в основному інспекція готової продукції з метою виявлення браку, а в 1970-і рр. акцент був перенесений на запобігання браку в самому процесі виробництва, то в 1980-і рр. параметри якості й надійності стали критерійними вже на стадії проектування. Практично був здійснений перехід до перманентного управління якістю і надійністю. У теперішній же час ряд фірм, у першу чергу японські, додержуються концепції тотальної якості, що означає пріоритетність останньої на всіх етапах відтворювального циклу; ця пріоритетність закладається в саму стратегію розвитку машинобудівного виробництва (звідси і перехід від принципу припущення «прийняттого рівня браку» до принципу «нуль-дефект»).

Серйозне нововведення в боротьбі за конкурентоспроможність пов'язане із становленням на вищому рівні управління крупних фірм особливих підрозділів зі стратегічного планування і прогнозування; важливою функцією цих підрозділів нині є прогнозування нововведень. Річ у тім, що організаційне розпилювання науково-дослідного потенціалу (або передача відповідальності за розробку нововведень основним виробничим ланкам) явно знижує ефективність всього інноваційного циклу. Даний процес почався саме в крупних машинобудівних фірмах, де організаційно вичленували управлінські підрозділи, що займаються питаннями перспективного планування, які відокремили від підрозділів, що відповідають за поточну виробничо-господарську й оперативну-управлінську діяльність.

Приблизно із середини 1980-х рр. у передових країнах і фірмах почали створюватися комплексні (інтегровані) системи автоматизованого проектування (САПР) третього покоління. Їм властиві багатоступінчаті моделі пошуку рішень, здатність створювати банки даних з оптимальним розміщенням інформації, а також банки програмних модулів. Впровадження САПР істотно підвищує продуктивність проектування і конструювання, хоч і зв'язано з великими витратами і необхідністю структурної ув'язки системи з виробничою діяльністю. Близько 75% всіх нововведень у загальному машинобудуванні в групі промислово розвинених країн останніми роками так чи інакше зв'язано з впровадженням САПР. Результатними при цьому впровадженні є аналіз загального стану виробництва і визначення стратегічних завдань з розвитку САПР на фірмі. Із-за високої вартості САПР в основному використовуються поки лише на великих фірмах. Так, у ФРН їх упровадили понад 50 % великих фірм [6, с. 196]. Результати проектування зазвичай передаються підприємствам у вигляді інформаційних файлів для виготовлення дослідних зразків, проектування інструменту і виготовлення серійної продукції. САПР дедалі частіше використовує персональні комп'ютери, які об'єднані в мережу, до складу якої іноді входить і могутня ЕОМ.

Нині на ринок надходить велика кількість програм для автоматизованого проектування і конструювання в окремих галузях машинобудування, включаючи електротехніку й електроніку. Звичайно це набір пакетів стандартних програм, які дозволяють виготовляти плоскі й об'ємні креслення деталей, застосовувати при конструюванні метод кінцевих елементів, розраховувати електричні схеми. Важлива вимога, що ставиться до стандартного програмного забезпечення САПР, – мінімізація витрат на впровадження і налагодження пакетів програм. Висока ефективність САПР зазвичай досягається на тих підприємствах, у продукції яких присутня велика кількість (до 70 %) аналогічних або уніфікованих деталей.

У машинобудівних фірмах західних країн дедалі більш широкого поширення набуває нова форма організації робіт з нововведень. Вона полягає в тому, що вся робота, тією чи іншою мірою пов'язана з нововведеннями, яка сконцентрована у спеціально створених підрозділах, де координуються всі роботи з випуску нових виробів.

Змінюється і сама форма передачі проектів з фази досліджень у фазу практичних розробок. Традиційна схема передачі ідеї (проекту) нової розробки від однієї спеціалізованої групи до іншої з послідовним залученням до процесу нововведення майже всього персоналу поступово витісняється підприємницькою ініціативою: винахідник (або керівник розробки) стає керівником групи (підрозділу, а іноді й дочірньої фірми), що спеціалізується на розробці та остаточному впровадженні нової продукції.

Особливо часто саме машинобудівні фірми практикують створення спеціальних бригад для впровадження нової продукції, що включають висококваліфікованих фахівців-технологів і економістів, учених, що

тимчасово залучаються, і розробників. Мета діяльності подібного роду бригад (підрозділів) – швидке освоєння нової техніки і зниження її собівартості. На невеликих фірмах ці бригади зазвичай створюються як тимчасові, але якщо відбувається постійне оновлення продукції і технології, впроваджувальні підрозділи стають штатними.

Функціонують і цілісні дослідно-експериментальні підприємства, причому вже на стадії їх створення передбачається можливість їх перетворення на звичайні виробничі підприємства (у разі однозначного успіху принципово нової продукції на ринку збуту). Це означає, що ці перші проектуються і будуються з урахуванням подальшої можливої конверсії у виробництва серійного типу. При цьому як би досягається потрійний ефект.

По-перше, скорочуються терміни впровадження нового виробу в серійне виробництво; по-друге, зменшується ризик, який пов'язаний з крупними збитками в разі, якщо новий виріб попиту не знайде; по-третє, варіант прямого перетворення дослідно-експериментального підприємства на звичайний завод із серійного виробництва продукції мінімізує загальний обсяг капіталовкладень, необхідний для доведення нового продукту до його серійного виробництва. Таке перетворення стає можливим тільки завдяки використанню гнучкого виробничого устаткування, що перепрограмується.

Спеціального розгляду вимагає питання про гнучкі виробничі системи (ГВС) у машинобудуванні. Дані опитів керівників машинобудівних фірм показують, що необхідність впровадження подібних систем зазвичай впливає з потреби підвищити гнучкість і скоротити час виробничого циклу. Вихідні цифри такі: перехід на ГВС дозволяє понизити трудомісткість у середньому на 30%, витрати матеріалів – на 13-15%, час обробки – на 50-60%; збільшити коефіцієнт завантаження устаткування на 30% [3, с. 519]. У деяких виробництвах переваги ГВС ще істотніші, наприклад у мікроелектроніці (продуктивність тут може бути піднята в 3 рази, скорочення робочих місць здатне досягти 40-60%, складські приміщення можливо скоротити на 20-40%, а коефіцієнт використання устаткування збільшити на 40-60%) [3, с. 512].

Втім, виробниче освоєння ГВС має і свою негативну сторону, а в ряді випадків сполучається з великими труднощами. Так, нерідко виникає проблема неповного завантаження ГВС, хоча в принципі вони створюють можливість максимального використання виробничої потужності. Тут позначаються такі причини: невідповідність всього виробництва до застосування ГВС; проєктанти не завжди цілком послідовні в реалізації основних принципів створення цих систем (це виражається в неповній стикованості окремих підсистем ГВС між собою, а також у недостатньому ступені інтеграції ГВС у загальний виробничий цикл); окремі конструктори іноді надмірно захоплюються технічною стороною гнучких виробничих систем у збиток їх економічної ефективності; на стадії проєктування часто не передбачається конкретних варіантів подальшого розвитку ГВС та їх вдосконалення.

Проте відмічені недоліки в сучасних умовах достатньо успішно

зживаються, і відставання у сфері впровадження ГВС у ряді виробництв сьогодні вже загрожує втратою позицій на ринках. Так, деякі американські фахівці вважають: втрата останніми 10-15 роками колишнього лідерства їхньої країни на світовому ринку багатьох видів виробів не в останню чергу пояснюється порівняно повільним освоєнням ГВС (унаслідок інертності керівництва деяких фірм, засилля місницьких інтересів виробничого персоналу, слабкого знання можливостей ГВС, тривалості часу узгодження технічних завдань на проектування ГВС і оцінку їх економічної ефективності, несумісності виробничого устаткування і програмного забезпечення тощо) [6, с. 198-199].

Оцінюючи прогрес в автоматизації машинобудівного виробництва розвинених капіталістичних країн, а також роль цього виробництва в оснащенні автоматичним і автоматизованим устаткуванням всіх сфер економіки, необхідно, на наш погляд, ще раз підкреслити комплексний і взаємоузгоджений характер цих процесів. Дійсний ефект від ГВС досягається лише в тому разі, коли створюється цілісний технологічний ланцюжок, що включає елементи автоматизованого проектування й автоматизацію складського господарства; застосування машин і устаткування з ЧПУ в основному виробництві, а також конвеєрів і промислових роботів; автоматизований контроль якості продукції; нарешті, задіювання центральної ЕОМ, що управляє.

Загалом і в цілому успішне виробниче освоєння сучасних засобів гнучкої автоматизації вимагає низки організаційних заходів. У їх числі: а) розробка і впровадження принципів групової технології (що дозволяє підвищити рівень стандартизації та уніфікації вузлів і деталей та ступінь спеціалізації виробництва), так само як і принципів стандартизації процесів (покликаних забезпечити сумісність всіх систем, що діють у рамках єдиного автоматизованого виробництва); б) вдосконалення всього виробничого процесу на підприємстві (бо оптимізація функціонування тільки однієї системи, без внесення істотних змін до ходу всього виробничого процесу на підприємстві, повного ефекту не дає).

Досвід зарубіжного машинобудування останнього двадцятиліття однозначно свідчить про необхідність досягнення відносної збалансованості між професійно-кваліфікаційним складом робочої сили, якісною структурою основних фондів і оновленням асортименту виробів, що випускаються. Навіть в умовах збереження в капіталістичних країнах хронічного безробіття машинобудівне виробництво зазнає дефіцит висококваліфікованих фахівців і робочих з ряду спеціальностей і професій, зв'язаних, у першу чергу, з використанням засобів автоматизації та ГВС [7, с. 439].

Переважаючою при цьому стає тенденція до абсолютного і відносного скорочення чисельності зайнятих безпосередньо у виробничих операціях, відповідно до збільшення чисельності зайнятих на допоміжних операціях (головним чином у технічному обслуговуванні, ремонті й наладці

устаткування). Цей процес супроводжується загальним зростанням кваліфікаційного рівня виробничого персоналу.

У машинобудуванні особливо зростає професійна мобільність: до 2025 р. близько половини нині зайнятих тут за прогнозними розрахунками змінять свою професію. Тому багато великих машинобудівних фірм вже створили власні центри перепідготовки кадрів. Одночасно прискорюється процес оновлення професійних знань: період, протягом якого знання працівника машинобудівних фірм наполовину застарівають, тепер складає, за оцінками, приблизно 3-5 років. Вже в найближчій перспективі зайняті в даній галузі витратимуть 10-15% загального фонду робочого часу на перепідготовку і підвищення кваліфікації; в окремих же високотехнологічних галузях ця частка вже сьогодні вище. Дедалі ширше поширюється практика безперервного навчання працівників [5, с. 141].

Зрозуміло тому, що в промислово розвинених країнах робляться значні зусилля для задоволення потреб виробництва у відповідних фахівцях і для перекваліфікації працівників. Так, наприкінці 1980-х рр. у США налічувалося понад 400 навчальних закладів всіх рангів, що організували курси, які пов'язані з освоєнням автоматичних систем. Особлива увага звертається на індивідуалізацію курсів з підготовки фахівців з автоматизації виробництва, максимально адаптованих до вимог конкретних компаній. Розробляються своєрідні окремі модулі навчання, на базі компонування яких і будуються спеціальні курси і програми. Подібна постановка справи, підготовки і перепідготовки працівників машинобудівних фірм країн розвинутої ринкової економіки у зв'язку з впровадженням засобів гнучкої автоматизації свідчить про ключову роль, що стосується там цього питання [4, с. 20-21].

Нарешті, торкнемося питання методології міждержавних порівнянь конкурентоспроможності. Насамперед, слід сказати, що конкурентоспроможність продукції машинобудування будь-якої країни – це узагальнена характеристика якості продукції різних галузей. У числі останніх – як високорозвинені, так і менш розвинені виробництва. Їх конкурентні параметри істотно розрізняються, проте в загальному оцінюваному рівні конкурентоспроможності вони усереднюються.

Найбільш відомі міжнародні зіставлення конкурентоспроможності, які щорічно публікує швейцарський інститут «Всесвітній економічний форум». Вони містять оцінки конкурентоспроможності економік всіх розвинених і деяких країн, що розвиваються. За спеціально розробленою методикою кожна країна отримує відповідну кількість балів (із 100 максимально можливих), яка визначає її місце в ієрархічних сходах конкурентоспроможності. При цьому використовуються 300 показників, що характеризують 10 основних її чинників: темпи зростання економіки, ефективність промислового виробництва (випуск продукції на одиницю витрат), масштаби впровадження нововведень, виробничі ресурси, роль держави в управлінні економічними процесами, розвиток інфраструктури та ін. Вищий бал відображає наявність

переважних можливостей конкурувати на світовому ринку в порівнянні з країнами, що перебувають в «атестаційному» переліку нижче. При цьому йдеться не тільки про рівень розвитку продуктивних сил даної країни, але і значною мірою про гнучкість відповідної економічної системи, про її готовність до адаптації до короткочасних і тривалих тенденцій еволюції світового ринку.

Серед розвинених капіталістичних країн таблицю в середині 1980-х рр. очолювала Японія, що мала загальну оцінку 91,0 бала. США з оцінкою 80,1 займали третє місце – після Швейцарії. У подальші роки саме ці країни в різній послідовності ділили між собою перші три місця. Конкурентні ж позиції Західної Європи за швейцарською класифікацією в порівнянні із Сполученими Штатами і Японією в цілому значно слабкіші.

Застосування великого числа використовуваних при оцінці показників призводить до того, що ефект сильних і розвинених галузей і комплексів економіки нейтралізується впливом слабкіших. Таким чином, конкурентоспроможність країни в цілому, яка визначена за методикою швейцарських економістів, відображає усереднено умови розвитку виробництва і не дає уявлення про порівняльні переваги по будь-яких конкретних галузях. Для того ж, щоб це зробити, наприклад, по машинобудуванню, що цікавить нас, необхідно задіяння низки додаткових показників, скажімо величини умовно-чистої продукції, створеної в галузі, долі останньої в оброблювальній промисловості й у виробництві валового внутрішнього продукту, та ін.

Машинобудівному комплексу належать провідні в країнах з розвинутою ринковою економікою позиції. На нього припадає в середньому близько 1/3 умовно чистого продукту оброблювальної промисловості та 8% валового внутрішнього продукту.

Показник же «умовно чистий продукт» (додана вартість) не відображає вартості використаних у виробництві машинобудівної продукції матеріалів інших галузей (сировини, напівфабрикатів, енергії і т. д.); тим часом машинобудування є якраз матеріаломісткою галуззю: матеріальні витрати дають у ній більше половини сукупних витрат. Цю обставину слід мати на увазі при міждержавному зіставленні такого важливого показника, як продуктивність праці, що обчислюється за схемою «додана вартість на одного зайнятого на рік». З погляду виявлення порівняльної конкурентоспроможності машинобудівної продукції правильніше, мабуть, зіставляти продуктивність праці в оброблювальній промисловості окремих країн: це дозволить врахувати ефективність праці в галузях, що поставляють свою продукцію для подальшої переробки на машинобудівних підприємствах. Зіставними характеристиками продуктивності праці в оброблювальній промисловості служать темпи її приросту впродовж тривалого часу (характеристика тенденції) та її абсолютна величина в даний час, що дозволяє провести ранжирування порівнюваних країн за цим показником.

Для оцінки конкурентоспроможності важливим чинником разом з

продуктивністю праці є рівень витрат, серед яких першорядне значення мають витрати на робочу силу. Слід зазначити тенденцію до зростання питомої ваги заробітної плати в загальних поточних витратах виробництва у зв'язку з інтенсивним застосуванням матеріало- і енергозберігаючих технологій. Зростання ставок зарплати зазвичай пов'язане із зростанням напруженості виробництва і з використанням більш кваліфікованої робочої сили. Показником ефективності цього використання служить вироблення продукції на одиницю заробітної плати. Цей показник, характеризуючи важливу сторону конкурентоспроможності, все ж таки не дає про останню вичерпного уявлення, бо зарплата – лише одна із складових сукупних витрат виробництва.

Показники конкурентоспроможності необхідно доповнити показниками, що характеризують технологічний рівень оброблювальної промисловості й машинобудування. Крім величини витрат виробництва й ефективності виробничого апарату, у цілому потрібно виявити позиції країни в тій технологічній гонці, якій сприяє та на яку впливає попит, що зростає, на технологічно нові товари.

Прагнення кожної з розвинених країн підсилити свої технологічні позиції в межах завойованого регіону, світового ринку, машинобудівної продукції – сьогодні очевидно. Саме у сфері машинобудування відзначається найбільше число технологічних нововведень. Попит на робототехніку, гнучкі виробничі системи, мікропроцесори та інші види електронного устаткування і засоби автоматизації, що зростає, стимулює прискорення науково-прикладних досліджень і веде до оновлення ринку і зростання суперництва.

Можливості кожної країни щодо нарощування конкурентоспроможності вирішальною мірою залежать від бази НДДКР, отже, від асигнувань на науково-технічні розробки і наявності відповідних трудових ресурсів (дослідники, інженери, техніки), а також специфічної інфраструктури (лабораторії, дослідницькі стенди, інститути і т.д.). Правда, масштаби витрат на НДДКР і число науковців у країні дають лише вельми загальне уявлення про технологічний рівень економіки. Розподіл асигнувань по галузях, ефективність їх використання, розміри вживаної імпортової технології – всі ці й багато інших чинників у різних країнах з різною інтенсивністю впливають на технологічну конкурентоспроможність оброблювальної промисловості, зокрема машинобудування. Скажімо, у малих країнах витрати концентруються на достатньо вузькому асортименті машинобудівної продукції, що дозволяє їм досягати порівняно високого рівня технологічної конкурентоспроможності [2, с. 343-344].

Показником конкурентоспроможності технологічно передового устаткування може служити його частка в експорті. Зрозуміло, що вартісна (цінова) і технологічна конкурентоспроможність тісно зв'язані між собою і виражають різні сторони єдиного процесу. У ряді випадків технологічно передове устаткування реалізується за монопольними цінами (коли воно виробляється обмеженим числом продуцентів і в цьому сенсі якийсь час перебуває поза конкуренцією). Проте характерніша ситуація, при якій

високотехнологічне устаткування вступає в конкуренцію; тоді вирішальну роль починають відігравати цінові чинники: продуктивність праці, матеріаломісткість, витрати на робочу силу та ін.

Сфера обігу є кінцевою і відносно самостійною фазою виявлення конкурентоспроможності товарів (хоча основи останньої кореняться в процесі виробництва і, як відзначалося, пов'язані з рівнем витрат, якістю і технологічною новизною продукції). Тому на світовому ринку важливу роль відіграють саме такі чинники (вони можуть навіть радикально впливати на хід конкурентної боротьби), зокрема, масштаби державної підтримки експортерів устаткування і зміну валютного курсу. Отже, позиції машинобудування окремих держав на світовому ринку слід оцінювати як результуючі дії комплексу чинників, включаючи торгові, політичні й валютні.

Є безліч показників, що характеризують експортну спеціалізацію економіки кожної даної країни. Найчастіше використовуються такі: частка товару, що експортується, у загальному експорті; питома вага експорту виду виробів відповідної держави, що вивчається, у сумарному експорті основних країн-експортерів. Перший показник фіксує роль того або іншого товару в експортній структурі (провідна, другорядна і т.д.); другий відображає ту частину світового або регіонального ринку цього товару, яку захопила країна.

Існує також практика числення особливого коефіцієнта відносної експортної спеціалізації (зокрема, по устаткуванню), яка отримана шляхом ділення питомої ваги країни в сумарному експорті устаткування групи країн на її частку в сумарному експорті всіх товарів цих країн. Якщо даний показник перевищує одиницю, експортні позиції по конкретному товару міцніші в порівнянні із загальним експортом країни.

На закінчення слід підкреслити, що міждержавне зіставлення показників конкурентоспроможності, які розраховуються на макрорівні, слугують важливим етапом роботи з виявлення ефективності функціонування машинобудівного комплексу. У результаті вони допомагають і визначенню як курсу на мікрорівні, так і відповідних кроків, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності конкретної продукції.

Література:

1. Грейсон Дж.К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ. Москва: Экономика, 1991. 319с.
2. Грузнов И.И. Управление процессами исследования и разработки инноваций. Одесса: Полиграф, 2007. 434с.
3. Захарченко В.И. Меркулов Н.Н., Ширяева Л.В. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика: монография. Одесса: Фаворит. 2011. 598с.
4. Захарченко В.І., Андрієнко Н.М. Комерціалізація промислового підприємства в трансформаційній економіці: монографія. Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2015. 111с.
5. Мелман С. Прибыли без производства: Пер. с англ. Москва: Прогресс, 1987. 520с.

6. Меркулов М.М. Науково-технологічний розвиток і управління інноваціями: монографія. Одеса: Фенікс, 2008. 344с.

7. Уэлч Д. Мои годы в GE. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 528с.

3.3 Забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання на основі заходів конкурентної розвідки

Економічна система будь-якої держави складається з безлічі господарюючих суб'єктів (у тому числі з комерційних організацій різного типу). Це означає, що успішне, повноцінне й ефективне рішення задач, що стоять перед національною економікою, багато в чому визначається результативністю діяльності комерційних організацій та їх економічною безпекою на мікрорівні. На функціонування і розвиток економічних об'єктів у сучасних умовах надають вплив різні несприятливі (деструктивні) фактори, що, в свою чергу, загострює проблему економічної незалежності комерційних організацій і, як наслідок, проблему забезпечення їх економічної безпеки (спроможності). Це з одного боку. З іншого – використання контрзаходів, тобто заходів з конкурентної розвідки [7, с. 5].

Виявлення та попередження небезпек і загроз, нейтралізація ризиків, ефективне використання економічних ресурсів, прийняття зважених управлінських рішень і так далі в теорії безпеки роздивляються як фактори, що створюють умови для досягнення стратегічних цілей діяльності комерційної організації, забезпечення її сталого функціонування і розвитку, економічної незалежності й самостійності [4, с. 111].

Забезпечення сталого функціонування комерційної організації потребує реалізації комплексу спеціальних заходів із забезпечення економічної безпеки і необхідних заходів з конкурентної розвідки, заснованих на внутрішньофірмовій концепції, стратегії і політиці економічної безпеки, аналізі й оцінці ризиків та загроз, можливих для даної організації у конкретний період часу.

Однією з обов'язкових умов забезпечення економічної безпеки і відповідних заходів з конкурентної розвідки комерційної організації є визначення найважливіших стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки діяльності організації, побудова чіткої логічної схеми своєчасного виявлення й усунення можливих небезпек і загроз, а також нейтралізації ризиків. Усе це обумовлює необхідність розробки концепції економічної безпеки і конкурентної розвідки організації.

У теперішній час у науковій літературі наводяться різні формулювання концепції економічної безпеки комерційної організації [3; 8 та ін.]. Найбільш загальне визначення такої концепції представлено Груніним О. і Груніним С. [5]. На думку цих авторів, концепція економічної безпеки організації являє собою систему поглядів, ідей, цільових установок, пронизаних єдиним задумом на проблему безпеки основних об'єктів безпеки організації. Така

концепція включає систему заходів, шляхів, напрямів, досягнення поставлених цілей і створення сприятливих умов для досягнення цілей організації в умовах невизначеності, а також існування внутрішніх і зовнішніх загроз. При цьому концепція роздивляється не як детальна програма або план забезпечення економічної безпеки, а як принципова позиція, задум, система поглядів, вимог і умов організації з заходів економічної безпеки на різних етапах і рівнях економічної діяльності, логічна схема (програма) функціонування системи забезпечення економічної безпеки комерційної організації. Концепція економічної безпеки організації – офіційно затверджений її керівництвом документ [5, с. 131–132]. Там же відзначено, що концепція економічної безпеки організації може включати 7 блоків.

1. Опис проблемної ситуації у області економічної безпеки організації.
2. Визначення цільової установки забезпечення економічної безпеки організації.
3. Побудова системи економічної безпеки організації.
4. Розробка методологічного інструментарію оцінки стану економічної безпеки організації.
5. Розрахунок сил і засобів, необхідних для забезпечення економічної безпеки організації.
6. Розробка заходів із реалізації основних положень концепції економічної безпеки організації.
7. Висновки про необхідність розробки і реалізації концепції економічної безпеки організації та ефективності її застосування.

Необхідною умовою захисту комерційної організації від дії руйнівних факторів є створення надійної системи забезпечення економічної безпеки організації (чи системи безпеки). У теорії безпеки така система роздивляється як комплекс ефективних заходів (управлінських рішень) із локалізації реальних та потенційних зовнішніх та внутрішніх загроз. Цей комплекс заходів повинен бути обґрунтований оцінкою характеру загроз, аналізом кризових ситуацій, інших несприятливих факторів, що перешкоджають досягненню цілей комерційної організації і представляють небезпеку для її життєво важливих інтересів [8, с. 151–153].

Система економічної безпеки комерційної організації виконує наступні основні задачі, що складають комплекс захисних заходів:

- аналіз реальних і потенційних загроз безпеки організації;
- оцінка загроз;
- планування комплексу заходів із локалізації загроз;
- реалізація комплексу заходів із протидії загрозам [1].

У теорії безпеки прийнято виділяти основні методологічні особливості, функції і принципи системи забезпечення економічної безпеки комерційної організації. Основні методологічні особливості системи безпеки організації: унікальність, самостійність і відокремленість від аналогічних систем інших виробничих одиниць. Система забезпечення економічної безпеки комерційної організації повинна виконувати основні функції: прогнозування, виявлення,

попередження, ослаблення небезпек та загроз, забезпечення захищеності діяльності організації та її персоналу, збереження майна, створення сприятливого конкурентного середовища, ліквідація наслідків завданої шкоди та інші. Основними принципами побудови системи безпеки комерційної організації є наступні: комплексність, системність, безперервність, законність, плановість, економність, взаємодія, поєднання гласності та конфіденційності, компетентність [10].

Система безпеки створюється у комерційній організації у відповідності з політикою, що проводиться нею, і стратегією економічної безпеки. Політика економічної безпеки являє собою систему поглядів, заходів, дій у області економічної безпеки, які створюють умови, сприятливе середовище для досягнення цілей діяльності організації. Стратегія економічної безпеки – сукупність найбільш значущих рішень, спрямованих на забезпечення програмного рівня безпеки функціонування організації. Прийнято виділяти наступні основні типи стратегій економічної безпеки комерційної організації [5, с. 43–44]:

- необхідність раптового реагування на загрози діяльності, що виникли реально; майну, персоналу та інші;
- прогнозування, завчасне виявлення зовнішніх і внутрішніх небезпек та загроз;
- відшкодування (відновлення, компенсація) завданої шкоди.

Система безпеки комерційної організації може бути представлена у вигляді обмеженої множини взаємозв'язаних елементів, що забезпечують економічну безпеку організації і досягнення цілей її функціонування. Складовими елементами такої системи виступають об'єкт і суб'єкт, механізм забезпечення безпеки й практичні дії із забезпечення безпеки [5, с. 44–50; 8, с. 17].

Розробка методологічного інструментарію оцінки складу економічної безпеки комерційної організації у рамках концепції її економічної безпеки передбачає визначення основоположних якісних і кількісних показників, найважливішим з яких виступає рівень економічної безпеки комерційної організації. Згідно роботи [7, с. 459–468], рівень економічної безпеки організації – оцінка стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки організації. Там же відзначено, що з метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки організація повинна проводити роботу з забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи.

Враховуючи вищевикладене, допустимо стверджувати, що рівень економічної безпеки під час управління комерційною організацією характеризує ступінь відповідності фактичного стану економічної безпеки організації необхідному стану і визначається, наприклад, у вигляді оцінки стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки організації.

Як відзначено раніше, досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки організації залежить від ефективності роботи у забезпеченні її безпеки основних функціональних складових (сукупність основних напрямів економічної безпеки організації): фінансової, інтелектуальної і кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, екологічної, інформаційної, силової [7, с. 73, 79, 83, 94, 106, 113].

На економічну безпеку функціонування і розвиток комерційної організації надають вплив найрізноманітніші фактори. Під ними прийнято розуміти зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі економічного об'єкту, обумовлюючі ефективність його фінансово-господарської діяльності. При цьому очевидно, що такі зміни можуть впливати на діяльність, що здійснюється комерційною організацією по-різному – як у позитивний, так і в негативний бік [3].

Усе різноманіття факторів, що визначають економічну безпеку комерційної організації, може бути систематизовано за різними підставами. По-перше, вони можуть поділятися на реальні – зміни, що вже відбулися, та потенційні – ті, які можуть статися з якої-небудь причини. По-друге, зміни, що здійснюються цілеспрямовано будь-яким економічним суб'єктом, та зміни, що виникають стихійно, не є запланованими наслідками будь-якої діяльності, об'єктивного процесу. По-третє, в залежності від змісту діяльності фактори можуть бути соціальні (політичні, економічні, психологічні та інші) і природні. По-четверте, потребує використання необхідних заходів з конкурентної розвідки [6; 9; 11].

У самому загальному вигляді в залежності від впливу факторів на економічну самостійність комерційної організації усе їх різноманіття допустимо розділити на дві групи. До першої групи належать деструктивні (негативні) фактори, що оказують руйнівний, негативний вплив на організацію. До другої – фактори, що забезпечують економічну безпеку організації (чи позитивні фактори), що знижують, нейтралізують чи усувають негативний вплив деструктивних факторів.

Створення надійної системи забезпечення економічної безпеки організації передбачає виділення факторів забезпечення економічної безпеки організації та їх класифікацію. Економічна безпека організації залежить від багатьох факторів, які можна класифікувати як залежні (внутрішні) та незалежні (зовнішні) від фінансово-господарської і особливо управлінської діяльності організації. До внутрішніх факторів належить здатність керівників і менеджерів керувати організацією. Зовнішні фактори залежать в основному від економічної політики, що проводиться державою – фінансово-кредитної, податкової, амортизаційної, протекціоністської та зовнішньоекономічної – що створює сприятливі чи несприятливі економічні умови господарювання. Вища форма економічної безпеки комерційної організації полягає у її здібності розвиватися і працювати в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища, що постійно змінюється [4, с. 117].

За наявними оцінками, у розвинутих країнах із сталою політикою і економічною системою банкрутства (економічна неспроможність) організацій обумовлюється на одну третину зовнішніми факторами й на дві третини – внутрішніми. Оскільки безпосередньо комерційні організації не можуть змінити зовнішні по відношенню до них умови функціонування, предметом поглибленого аналізу і дослідження виступають внутрішні фактори забезпечення економічної безпеки організації (чи фактори економічної спроможності), наявність, ступінь вираження й взаємозв'язку яких залежать безпосередньо від діяльності самих організацій [2].

На підставі вищевикладеного допустимо стверджувати, що механізм забезпечення економічної безпеки підприємства являє собою сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил та засобів конкурентної розвідки, за допомогою яких суб'єкт безпеки здійснює цілеспрямовані впливи на об'єкт безпеки для рішення поставлених задач в області забезпечення економічної безпеки. При цьому задачі, що поставлені перед системою забезпечення економічної безпеки комерційної організації, можуть бути вирішені тільки у тому випадку, коли така система буде надійно працювати, тобто суб'єктом безпеки будуть здійснюватися практичні продумані дії із забезпечення економічної безпеки комерційної організації із урахуванням впливу на неї відповідних факторів.

Література:

1. Баяндин Н. И. Технология безопасности бизнеса: введение в конкурентную разведку. Москва: Юристъ, 2002. 320 с.
2. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность. СПб.: Вектор, 2005. 256 с.
3. Войнаренко М. П. та ін. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2008. 382 с.
4. Галузіна С. М. Обеспечение экономической безопасности коммерческой организации. *Современные аспекты экономики*. 2008. № 9 (134). С. 111–117.
5. Грунин О., Грунин С. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002. 160 с.
6. Джилад Б. Конкурентная разведка. Как распознать внешние риски и управлять ситуацией. СПб.: Питер, 2010. 320 с.
7. Економічна безпека і конкурентна розвідка. За ред. В. І. Захарченко. Одеса: Бахва, 2018. 520 с.
8. Захарченко В. И., Меркулов Н. Н., Ширяева Л. В. Экономическая безопасность бизнеса в трансформационной экономике: учебное пособие. Одесса: Бахва, 2015. 188 с.
9. Лукаш Ю. А. Бизнес-разведка как составляющая обеспечения безопасности и развития бизнеса: учебное пособие. Москва: Флинта, 2012. 64 с.
10. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы. Москва: Ось-89, 2003. 352 с.

11. Ярочкин В. И., Бузанова Я. В. Корпоративная разведка. Москва: Ось-89, 2004. 288 с.

3.4. Конкурентні переваги підприємства та якість його продукції

В умовах постійно зростаючої конкуренції одним з головних конкурентних переваг підприємств-виробників стає випуск продукції, яка відповідає вимогам споживачів за якістю продукції, що випускається. Для того щоб випускати продукцію високої якості, підприємству слід перш за все організувати ефективну систему, що забезпечує створення високоякісної продукції.

Часто виникає плутанина у визначенні термінів «управління якістю» (А) та «забезпечення якості» (Б). Міжнародний стандарт ISO-8420 дає такі визначення даним поняттям:

А. Управління якістю включає в себе методи і види діяльності оперативного характеру, використовувані для виконання вимог, що пред'являються до якості. До складу процедур управління якістю входять контроль якості, розробка і реалізація заходів коригуючого впливу. Основне призначення підсистеми управління якістю на підприємстві – виявляти кожне відхилення від встановлених вимог до якості продукції та послуг, приймати рішення щодо подальшого використання продукції, що має відхилення або дефекти, не допускати появи повторних відхилень або дефектів шляхом своєчасної розробки і реалізації заходів коригуючого впливу.

Б. Забезпечення якості включає в себе всі плановані і систематично здійснювані види діяльності в рамках системи якості, які необхідні для створення і підтвердження достатньої впевненості в тому, що об'єкт якості (продукція, процес або послуга) задовольняє вимогам, що пред'являються до якості. Забезпечення якості є однією зі складових загальної системи якості, тобто її підсистемою.

Таке розуміння термінів «управління якістю» та «забезпечення якості» суперечить теорії менеджменту, яка визначає управління як сукупність функцій планування, організації, мотивації і контролю [4, с. 88].

Критики стандартів стверджують, що термінологія, яка використовується в них, включає в себе неконкретні, громіздкі, а часом і прямо суперечать здоровому глузду визначення основних термінів [3, с.2]. Наприклад, термін «якість» підмінений терміном «корисність» (споживча вартість), визначення термінів «управління якістю» та «забезпечення якості» не розкривають суті цих понять, а визначення терміну «забезпечення якості», крім того, являє собою наочний приклад тавтології. Немає ясності і в співвідношенні понять «забезпечення якості» і «управління якістю» та ін.

Ніксон Ф. найбільш правильно визначає сутність терміна «забезпечення якості», однак він пов'язує забезпечення якості двома основними факторами - продукцією і споживачем [7, с. 17]. Така концепція близька нової філософії загального менеджменту якості (Total Quality Management – TQM), заснованої

на участі всіх членів організації (персоналу у всіх підрозділах і на всіх рівнях організаційної структури) в забезпеченні випуску продукції, що задовольняє запитам споживачів. Мета даної філософії - досягнення довгострокового успіху через задоволення вимог споживача і вигоди як для членів організації, так і суспільства (тобто виконання вимог суспільства). Для того щоб зрозуміти сутність поняття «забезпечення якості продукції», розглянемо основні вимоги, що пред'являються до цієї системи, які названі Ніксоном Ф.:

- розуміння керівництвом того, що фактично якість продукції визначається виробничими підрозділами, а не службою якості;
- приділення проблемі якості уваги з боку вищого керівництва підприємства;
- залучення до роботи по досягненню кінцевої мети підприємства-виробника, якою є випуск високоякісної продукції, штату підприємства і фірм-постачальників;
- необхідність ефективної співпраці служби забезпечення якості з іншими технічними службами;
- всі види діяльності, від яких залежить якість продукції, повинні бути скоординовані [7].

Згідно з поглядом Ніксона Ф., діяльність із забезпечення якості базується на таких методах, як: дослідження ринків, планування виробництва, розробка стандартів на технологічні процеси, розробка стандартів на роботу обладнання, статистичний облік, детальна калькуляція собівартості, підвищення кваліфікації керівників, забезпечення запасними частинами, розробка інструкцій по виконанню технологічних операцій. Функція ж планування реалізується за допомогою всіх трьох підсистем (рис. 3. 4).

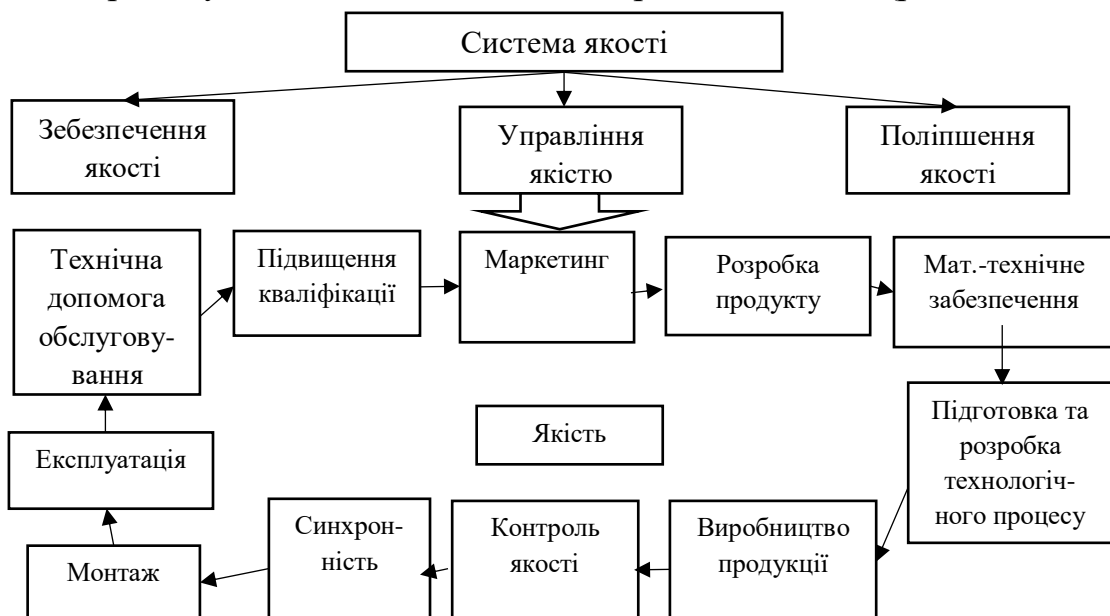


Рис. 3. 4. Петля якості

Є й інші точки зору, наприклад: забезпечення якості розглядається як частина всієї системи якості, яка в свою чергу поділяється на три підсистеми – підсистему забезпечення якості, підсистему управління якістю і підсистему

поліпшення якості [6; 9]. Перевагою такого підходу є те, що система якості в даному випадку охоплює всі стадії життєвого циклу продукції, починаючи від вивчення ринку і закінчуючи утилізацією.

На думку інших дослідників [3, с. 3], з точки зору організації виробництва, підсистема забезпечення якості є однією з підсистем в складі системи організації виробництва (рис. 3. 5).



Рис. 3. 5 Система організації виробництва та зв'язки функціональних підсистем

Так, підсистема організації забезпечення якості продукції повинна забезпечити випуск високоякісних виробів на основі реалізації системи бездефектної праці та залучення виконавців до роботи по досягненню високої якості на всіх етапах створення і виробництва продукції, впровадження прогресивних систем і методів контролю, поліпшення організації праці працівників контрольного апарату [5].

З цих позицій забезпечення якості продукції розглядається поза відриву від підприємства-виробника продукції. На наш погляд, доцільніше було б застосувати системний підхід до розгляду питань забезпечення якості. Тоді проблеми забезпечення якості стосуватимуться всіх стадій життєвого циклу продукції. За суттю термін «забезпечення» можна пов'язати з терміном «організація», тому можна говорити про те, що управління якістю – це одна з функціональних областей діяльності організації (підприємства), що реалізується через функції планування якості, організації забезпечення якості, мотивації персоналу до виконання діяльності, пов'язаної з виробництвом продукції, яка відповідає вимогам споживачів, і контролю якості [1]. Стало бути, забезпечення якості є однією зі складових управління якістю, що має найбільш істотне значення. Тому забезпечення якості – це діяльність по створенню умов для випуску продукції, яка відповідає вимогам споживачів. Основа забезпечення якості на підприємстві - вплив на процес, а не на результати процесу. Фокусування уваги на процес означає, що головним

фактором є профілактика, а не виправлення допущених помилок. Діяльність із забезпечення якості продукції на підприємстві має економічне значення. Згідно з правилом 10-кратних витрат, витрати на виправлення дефекту, зробленого і не виявленого на попередній стадії життєвого циклу продукції, збільшуються на кожній наступній стадії в 10-кратному розмірі в порівнянні з попередньою [4, с. 108].

Аналізуючи структуру витрат на забезпечення якості, що включають в себе витрати на виправлення браку, витрати на контроль і випробування і витрати на попередження шлюбу, на підприємствах (рис. 3. б), стає очевидним, що збиток від виправного і невивправного браку майже вдвічі перевищує витрати на технічний контроль.

Тому завжди раціональніше і економічно вигідніше виконати роботу правильно з першого разу (тобто вжити таких заходів, які б знизили ймовірність помилок в процесі виробництва), а не покладатися на те, що відділ технічного контролю розсортує деталі на хороші і погані вже після того, як помилки допущені. Отриману при цьому економію можна використовувати на зниження цін, збільшення прибутку, підвищення продуктивності.

З точки зору довгострокової стратегії, якщо підприємство головною своєю метою ставить підтримку високого рівня якості своєї продукції, то воно матиме більший успіх в майбутньому, ніж підприємства, які приділяють мало уваги питанням якості продукції.

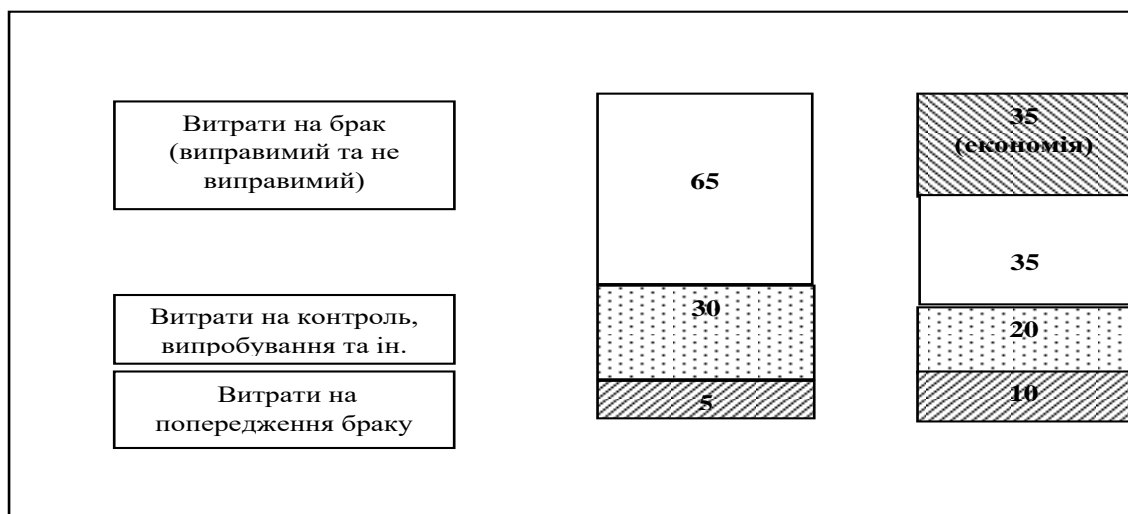


Рис. 3. б Витрати на забезпечення якості

Далі розглянемо забезпечення якості як функціональну діяльність підприємства. Кожна організація, виступаючи в ролі постачальника, має п'ять груп зацікавлених осіб: споживачі, співробітники, власники, субпідрядники (підприємства - постачальники комплектуючих) і суспільство. Діяльність постачальника щодо забезпечення якості пов'язана з перебуванням компромісу між їхніми інтересами (табл. 3. 3).

Баланс інтересів

Зацікавлені	Інтереси
Споживачі	Вимоги до якості та ціни продукції, співвідношення «ціна/якість»
Співробітники	Кар'єра та задоволення роботою
Власники	Фінансові показники діяльності підприємства
Субпідрядники	Можливість безперервної підприємницької діяльності
Товариство	Відповідальне керування підприємством – постачальником продукції

Таким чином, заходи щодо забезпечення якості охоплюють практично всю діяльність підприємства в цілому. Тому ці процеси необхідно розглядати у взаємозв'язку, а підприємство уявити в якості відкритої системи згідно з першою прагматичної аксіомі Демінга, будь-яку діяльність, в тому числі і всі види діяльності підприємства, ми повинні розглядати як технологічний процес [4, с. 292]. Ці процеси взаємодіють складним чином, утворюючи систему або мережу процесів. Вперше запропонував розглядати підприємство як систему процесів Ісікава на початку 1980-х р. Міжнародні стандарти сімейства ISO-9000 законодавчо закріпили такий підхід (рис. 3. 4).



Рис. 3. 4 Концептуальна модель управління якістю продукції (відповідно стандарту ISO-9000)

Розглядаючи діяльність із забезпечення якості як процес, можна виділити на вході – необхідні ресурси, на виході – продукцію, що задовольняє вимогам споживача. Цей процес повинен бути відповідним чином організований,

повинен володіти необхідною інформацією та соціально-економічним механізмом. Тому, на наш погляд, процес забезпечення якості продукції на підприємствах потрібно розглядати в розрізі наступних видів забезпечення: ресурсне забезпечення, організаційне забезпечення, інформаційне забезпечення, соціально-економічне забезпечення.

Ресурсне забезпечення, тобто забезпечення системи економічними ресурсами, які являють собою активи підприємства і поділяються за формою функціонування на наступні:

- матеріальні активи (основні засоби; незавершені капітальні вкладення, устаткування, призначене до монтажу; виробничі запаси сировини і напівфабрикатів; запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів; обсяг незавершеного виробництва; запаси готової продукції, призначеної до реалізації; інші види матеріальних активів);

- нематеріальні активи (придбані підприємством права користування окремими природними ресурсами; патентні права на використання винаходів; ноу-хау, права на промислові зразки і моделі; товарний знак; торгова марка; права на використання комп'ютерних програмних продуктів; гудвілл; інші аналогічні види майнових цінностей підприємства);

- фінансові активи (грошові активи в національній валюті; грошові активи в іноземній валюті; дебіторська заборгованість у всіх її формах; короткострокові фінансові вкладення; довгострокові фінансові вкладення).

Для досягнення високої якості продукції недостатньо тільки забезпечення виробничого процесу висококласною технікою і технологією, кваліфікованими кадрами, сировиною, матеріалами, фінансовими засобами, тобто ресурсне забезпечення. Нова техніка тільки тоді дає віддачу, коли одночасно поліпшуються форми і методи організації праці і виробництва, для цього і необхідно організаційне забезпечення. Крім того, вдосконалення технології виробництва і, як наслідок, зниження цін на продукцію без скорочення витрат на забезпечення якості рідко призводить до результатів, яких можна досягти завдяки збільшенню уваги до процесів забезпечення якості. При цьому Панченко М. наголошує: «Для забезпечення якості необхідна наявність не тільки матеріальної бази і кваліфікованого персоналу, а й системного підходу до питань управління якістю» [8, с. 5].

Практично у всіх машинобудівних підприємств м. Одеса не вистачає достатніх інвестицій на оновлення засобів виробництва, тому доцільніше найбільшу увагу при створенні системи забезпечення якості продукції приділяти малокапіталоємним резервам і підвищенню рівня якості продукції. Удосконалення організації виробництва та управління на підприємствах відкриває значні і порівняно недорогі можливості максимального використання збереженого науково-виробничого потенціалу. Раціональна організація виробництва безпосередньо впливає на якість продукції і сприяє поліпшенню фінансово-економічних показників підприємства.

Інформаційне забезпечення описується потоками даних та інформації, які рухаються між суб'єктами процесу забезпечення якості продукції на всіх

стадіях її життєвого циклу. Інформаційне забезпечення передбачає дотримання наступних принципів його організації.

1. Мінімум вихідних даних, мінімум первинної інформації і максимум похідної вторинної інформації. Іншими словами, цей принцип передбачає отримання всієї необхідної інформації з порівняно невеликого обсягу вихідних даних.

2. Інформацією повинні забезпечуватися всі види діяльності.

3. Отримання не тільки даних про процеси і об'єкти, які можна безпосередньо спостерігати, а й таких даних, які не можуть бути отримані прямим шляхом спостереження або розрахунку.

4. Функції інформаційної служби не обмежуються тільки рамками системи, що стежить, а поєднуються з такими функціями, як функція диспетчеризації, зворотного зв'язку та ін.

5. Забезпечення службою інформації потрібного обсягу відомостей для моделювання економічних процесів.

Таким чином, представлені принципи дозволяють сформулювати вимоги до інформації: повнота; достовірність; синхронність; мінімальна трудомісткість збору передачі; максимальне збереження; мінімальна протяжність шляхів руху інформації; можливість агрегування (стискання) інформації. Необхідність соціально-економічного забезпечення обумовлена тим, що розвиток науково-технічного прогресу, вдосконалення матеріальної основи виробництва та здійснення різноманітних організаційних заходів відбуваються не самі по собі, а в результаті активної трудової діяльності людей, яку необхідно тим чи іншим чином мотивувати.

Перевагами представленого підходу є: охоплення всього життєвого циклу створення продукції; невіддільність системи управління якістю продукції від системи управління підприємством в цілому; участь у забезпеченні якості продукції всіх працівників підприємства; зацікавленість вищого керівництва у вирішенні проблем забезпечення випуску продукції високої якості; нерозривність діяльності за якістю з діяльністю щодо зниження витрат.

Література

1. Боженко Л.І., Чутта О.Й. Управління якістю, основи стандартизації та сертифікації продукції: навчальний посібник. Львів: Афіша, 2001. 176 с.

2. ДСТУ 1.1: 2015 Національна стандартизація. Стандартизація та сумісні види діяльності. Словник термінів (ISO/IEC Guide 2: 2004, MOD).

3. Загорская О.П. Обеспечение качества продукции на предприятии. *ИТР*. 2003. №6 (30). С. 2-6.

4. Захарченко В.И. Менеджмент внешнеэкономической деятельности: учебное пособие. Харьков: Одиссей, 2003. 384 с.

5. Лайко Д.П. Управління якістю: навчальний посібник. Львів: Магнолія – 2006, 2010. 336 с.

6. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2007. 368 с.

7. Никсон Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надёжности. Пер. с англ. – 2-е изд. Москва: Издательство стандартов, 1990. 220 с.

8. Панченко М.О. Управління якістю: теорія та практика: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2018. 228 с.

3.5. Підвищення якості товарів широкого споживання в процесі реорганізації виробництва

Перебудова промисловості призвела до необхідності розробки нового підходу до питань забезпечення якості продукції [7, с. 6]. Це торкнулося усіх галузей національної економіки: від заводів оборонного профілю до підрозділів, що випускають товари широкого споживання.

Раніше оборонні галузі випускали якісну продукцію з малою серійністю, але високою ціною, котра призначалась державою, щоб гарантувати підтримання потенціалу підприємства на особливий період: зберегти кадри для швидкого розширення виробництва, підтримувати у робочому стані обладнання, систематично переучувати та атестувати виконавців. Товари широкого споживання склали малу частину програми таких заводів. Підприємства, орієнтовані на випуск товарів широкого споживання (побутова техніка, меблі, посуд та ін.), працювали в умовах постійного дефіциту продукції у споживачів, тому робота виробників оцінювалась не якістю виробів, а обсягом випуску. Через дефіцит на вітчизняному ринку збуту практично не була потрібна реклама, котра для спеціальних виробів не могла проводитися з міркувань режимності, а для іншої продукції хоч і проводилась, але безсистемно, переважно у вигляді показу спеціально виготовлених якісних зразків на цільових виставках.

З переходом на нові умови господарювання усі підприємства зіштовхнулись із конкуренцією, котра стала найбільш гострою при отриманні оборонних замовлень, так як їх обсяг різко знизився, а спеціальне обладнання, що вивільняється у ході конверсії, не адаптувалося до випуску іншої продукції [3, с. 2]. Для підтримання економічного та соціального статусу трудових колективів знадобилося завантажити потужності, що вивільнялись «мирною» продукцією: виробництвом побутових приладів, деревооброблювальних станків, паркетної продукції. Нерідко знову освоювана продукція не вимагала високої наукоємної технології та виявлялась неконкурентоспроможною у порівнянні з виробами спеціалізованих підприємств, що освоїли раніше випуск відносно простих товарів широкого споживання, таких, наприклад, як паркет. Історично склалося положення, при якому великі підприємства, особливо оборонних галузей, формувалися як містоутворюючі, на що були потрібні великі фінансові вкладення (накладні витрати). Зі зростанням у програмі частки товарів широкого споживання ціна продукції через накладні витрати збільшилась та зробила нерентабельним виконання непрофільних замовлень за усталеною середньогалузевою вартістю. Скорочення кількості

замовлень зменшило серійність продукції, призвело до зниження якості та зростанню ціни, негативно вплинуло на збут товарів.

Вплив серійності на збут продукції (табл. 3. 5) можна прослідити на прикладі виготовлення паркету на базі крупного промислового підприємства українсько-польською фірмою «Varlines» (м. Вінниця). Використовуючи загальноприйнятий коефіцієнт серійності K як число операцій, що припадають на 1 робоче місце, де $K \geq 40$ відповідає одиничному виробництву, $K = 20 \dots 40$ – дрібносерійному, $K = 10 \dots 20$ – серійному, $K = 5 \dots 10$ – великосерійному, $K < 5$ – масовому, можна знайти найбільш вигідне співвідношення цін між оптовим та індивідуальним постачанням.

Таблиця 3.5

Серійність при виробництві паркету

Форма постачання	Серійність на стадіях виробництва		
	Виготовлення заготовель	Механообробувальна	Остаточна
Комплекти для великих споруд, що включають до себе декілька приміщень	Серійне та багатосерійне	Серійне	Серійне
Комплексні покриття	Серійне	Серійне	Дрібносерійне
Окремі предмети Для підлоги	Дрібносерійне	Дрібносерійне	Дрібносерійне
Окремі деталі	Одиничне	Одиничне	Одиничне

Оптове постачання паркету передбачає набір нормалізованих виробів, де індивідуальні замовлення враховуються шляхом заміни окремих параметрів або деталей з числа вироблених на підприємстві. Такі товари економічно вигідно постачати в інші регіони, хоча чим більш віддалений споживач, тим дорожче обходиться виконання замовлень за індивідуальними проектами. Нижньою межею ціни, що враховує додаткові затрати на індивідуальну доробку, слід вважати її середню величину за підприємством, а верхньою – ціну на подібні вироби місцевих фірм. Очевидно, що зі скороченням транспортних відстаней гнучкість постачань підвищується.

У таблиці 3. 6 показаний вплив серійності виробництва та віддаленості споживачів на ціну виробів, наведену щодо базової (1,0).

Таким чином, знаючи вид виробництва (табл.1) та коефіцієнти (табл.2), можна для будь-яких виробів знайти обґрунтовану ціну для різних споживачів. Можна розрахувати доцільність відкриття віддалених точок збуту продукції, виготовленої на головному підприємстві. Враховуючи витрати на упаковку, транспортування, ризик пошкоджень у дорозі та тривалість доставки дефектних або втрачених деталей, що викликає додаткові витрати на зберігання, можна прийняти граничну дальність постачань 1000 – 1200 км, котра можлива при використанні автомобільного транспорту та спрощеної упаковки продукції.

Таблиця 3.6

Залежність ціни продукції від її серійності та географії споживачів

Серійність	Залежність ціни від відстані до місця продажу			
	Місцеві споживачі	До 500 км	До 1000 км	1000–3000 км
Багатосерійне	1.0	1.1 – 1.2	1.2 – 1.3	1.3 – 1.4
Серійне	1.2	1.3 – 1.4	1.4 – 1.5	1.5 – 1.6
Дрібносерійне	1.5	1.6 – 1.8	1.8 – 2.0	2.0 – 2.2
Одиничне	2.0	2.2 – 2.4	2.4 – 2.7	2.7 – 3.0

Освоєння більш віддалених регіонів доцільно шляхом доставки туди тільки оригінальних фрагментів (особливо, якщо їх конструкція та технологія виготовлення захищені патентами) продукції, а решту деталей вигідно виготовлювати на місці і там же організувати збірку та реалізацію. При цьому головна фірма повинна підтримувати якість товару шляхом періодичного контролю та аналізувати динаміку реалізації продукції [8].

Фірми будь-якого профілю прагнуть забезпечити собі стабільність ринку збуту, для чого захищають патентами конструкції, способи обробки, промислові зразки, замінюють матеріал на більш престижний, обґрунтовано підіймаючи показники якості [6; 9]. Для паркету у якості престижних матеріалів може бути застосований дуб та інші породи натуральної деревини, які відкривають широкі перспективи покращення зовнішнього вигляду (наприклад, шляхом інкрустації), але потребують спеціального обладнання та інструменту для обробки, що, як правило, дрібним фірмам не під силу через економічні міркування. Разом з цим кожен регіон має свою структуру купівельного попиту на вироби високої якості, художньої цінності та предмети широкого споживання, у тому числі виконаних зі звичайних матеріалів із мінімальною кількістю елементів прикраси, практично без використання індивідуальних художніх поверхонь, доступних за ціною. Якість усіх видів виробів з позиції здійснення функціонального призначення повинна відповідати вимогам стандартів, але витрати на них різні, тому можна знайти ту межу підвищення якості виробів, за яку покупець готовий платити додаткові гроші. В таблиці 3. 7 приведені відомості про додаткові витрати на продукцію (відносно матеріалу ДСП) при переході на матеріал із твердих порід з об'ємним гравіруванням поверхні і показана обґрунтованість підвищення ціни на вироби.

По мірі освоєння нових виробів, якість продукції зростає завдяки накопиченню інформації щодо обґрунтованості вибору матеріалу та режимів обробки, придбання навичок роботи з новим матеріалом. Все це практично не потребує додаткових витрат, якщо не враховувати цільове матеріальне винагородження за бездефектну роботу, що з надлишком компенсується ростом продажів.

Таблиця 3.7

Зміни витрат і ціни при підвищенні якості паркету в результаті переходу на сировину з листяних порід

Показник	Матеріали виробу		
	Синтетичні	Натуральні	
	Штучні	М'які листвяні породи	Тверді листвяні породи
Вартість матеріалу	1	2,0 – 2,3	2,5 – 2,8
Собівартість виробу	1	1,5 – 1,8	2,2 – 2,5
Ціна виробу	1	1,3 – 1,5	1,8 – 2,0

На рис. 3. 8 відображений графік зміни обсягу виручки протягом року і ціни виробів для роздрібного продажу паркету. Підтримання попиту та ріст прибутку залежать від серійності випуску, що стимулюється не тільки підвищенням якості, але й обґрунтованою ціною, що сприяє збільшенню серійності продукції.

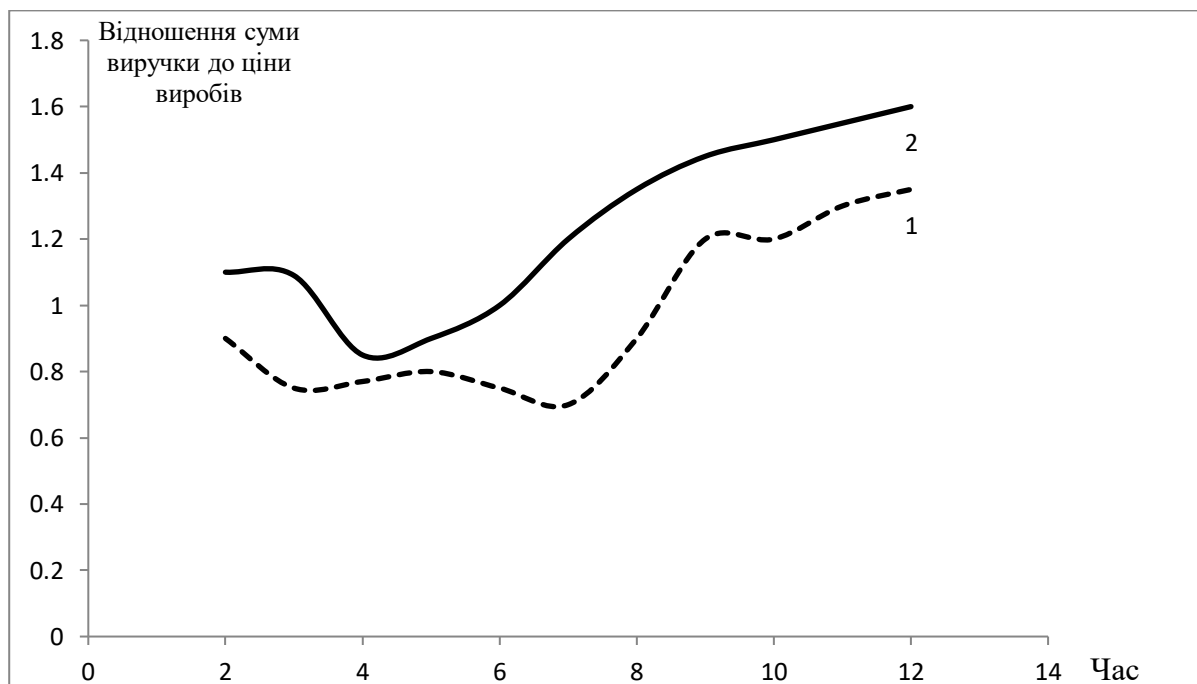


Рис. 3. 8 Зміна обсягів виручки відносно ціни за час освоєння паркету з твердих листяних порід (1 – у межах холдингу, 2 – у м. Вінниця)

Таким чином, якість продукції визначається: людським фактором (дизайн, мода, звичаї, кваліфікація персоналу); організаційним (маркетинг, реклама, показ на виставках, демонстрація, сервіс, структура підприємства, дотримання умов поставки, трудова дисципліна та ін.); технічним (якість проектів, засобів технологічного оснащення, вибір та властивості матеріалів, стан та дотримання технології, контроль, упаковка, доставка, зберігання та ін.); економічним (податки, доходи населення, орендна плата та ін.) і соціологічним (віковий склад населення, рівень кваліфікації та ін.) [4; 5].

На рис. 3. 9 показано вплив географії постачань на серійність випуску виробів у зіставлених сумах виручки. Для достовірності оцінки результатів взяті до уваги точки з віддаленням до 500 км.

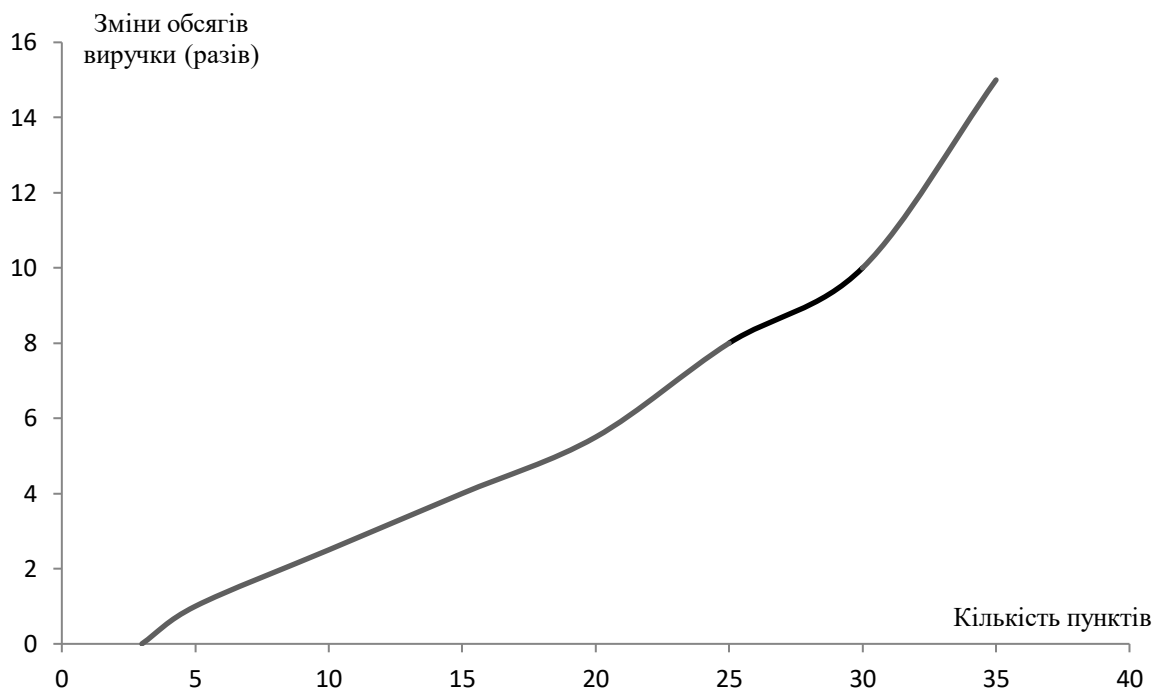


Рис. 3. 9 Зміна виручки у залежності від збільшення кількості пунктів продажів

У таблиці 3. 6 приведені основні фактори, що дозволяють підвищити якість, котра забезпечує зростаючий збут продукції.

Таблиця 3.6

Підвищення якості продукції

Захід	Сутність та обсяг заходу	Очікуваний результат	Граничний рівень
1	2	3	4
Маркетинг	Обґрунтування місця та обсягу продажів, збір інформації про тенденції створення нових видів продукції та оцінка життєвого циклу виробів Прогноз та економічне обґрунтування збуту в Україні та за кордоном	Обґрунтовані рівні якості Ріст продаж, своєчасний початок розробки нових виробів, системна перебудова виробництва і структури управління. Рекомендації зі створення нових філіалів	Світові досягнення з якості Перспективні плани продажів на 5 років, поточний річний прогноз

Продовження табл. 3.6

1	2	3	4
Перехід на нові матеріали	Використання твердих порід дерева	Підвищення довговічності, покращення зовнішнього вигляду. Можливість інкрустування поверхні Підвищення конкурентоспроможності продукції	Поставки паркету за кордон
Вузька спеціалізація основного виробництва	Використання модульного принципу для виготовлення продукції	Підтримання якості для усіх деталей та вузлів незалежно від комплектації та серійності продукції	Створення структури виробництва за типом японської системи
Перехід на гнучкоструктурні постачання	Об'єднання замовлень у групи. Розробка типових технологій обробки, збірки та сервісного обслуговування. Використання та створення універсального і технологічного оснащення. Застосування обладнання з ЧПУ	Виконання індивідуальних замовлень із мінімальною націнкою при збереженні якості на рівні базового Підвищення серійності виробництва Прискорення виконання замовлень. Скорочення паперових документів	Перехід на єдині базові ціни, при одній комплектації. Світовий рівень якості виробів, кваліфікації виконавців Перехід на машинне проектування технологій
Реструктуризація системи управління	Застосування обчислювальної техніки. Перепідготовка кадрів.	Скорочення невиробничої численності структури. Підвищення рівня кваліфікації та виконавської дисципліни	Науково-обґрунтований рівень віддачі виконавців. Відсутність рекламаций з боку споживачів на якість продукції та сервісне обслуговування
Планова розробка і запуск нових виробів	Своєчасне освоєння нових виробів замість застарілих	Найбільший показник наступності продукції. Підтримання та підвищення якості продукції, що знов у виробництві. Найбільший прибуток та завоювання ринку	Показник, властивий масовому виробництву Конкурентоспроможність з провідними країнами світу. Створення продукції, що захищена власними патентами
Вихід на іноземні ринки	Обґрунтування пропозицій щодо митної політики у області товарів широкого споживання	Отримання переваг за рахунок цін всередині країни, підвищення якості продукції до світового рівня та досягнення переваг за рахунок ціни виробів, що постачаються за кордон	Завоювання авторитету у споживачів продукції провідних фірм світу

Комплекс заходів зачіпає технічні, організаційні та інші питання, більшість з яких може бути вирішена на рівні підприємства (холдингу) у залежності від фінансових можливостей фірми (придбання нових матеріалів, засобів технологічного оснащення, обчислювальної техніки та ін.) і потенціалу персоналу (можливість кваліфікованого аналізу стану, обґрунтованість прогнозів, високий рівень знань та ін.).

Проте є питання, котрі можуть бути вирішені тільки на державному рівні. Очевидно, що проблеми митної політики повинні бути поставлені перед депутатами, що представляють інтереси регіону, у який входить підприємство [2, с. 113]. Наприклад, митні захисні бар'єри зарубіжних країн можуть бути знижені до розумних меж шляхом паритетних угод сторін на постачання продукції за ініціативою нашої держави. Останнє дасть можливість Україні, враховуючи сформовану низьку оплату праці, зайняти гідне місце на міжнародному ринку продукції. У той же час не можна повністю відмовлятися від імпорту, оскільки обмеження у цій області гальмують ріст якості товарів та викликають відставання усієї галузі від світового рівня.

Література:

1. Вакуленко А.В. Управління якістю: навчально – методичний посібник. Київ: КНЕУ, 2004, 167 с.
2. Захарченко В.И. Менеджмент во внешнеэкономической деятельности: учебное пособие. Харьков: Одиссей, 2003, 384 с.
3. Климова Г.Н. Управление качеством продукции в процессе перестройки производства. *ИТР*, 2003 №9 (33). С 2–6.
4. Лойко Д.П. та ін. Управління якістю: навчальний посібник. Львів: Магнолія. 2006, 2010. 336 с.
5. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством: учебное пособие. Москва: Высшая школа, 2003. 334 с.
6. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2007. 368 с.
7. Панченко М.О. Управління якістю: теорія та практика: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2018. 228 с.
8. Царенко О.М., Руденко В.П. Управління якістю агропромислової продукції: навчальний посібник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. 431 с.
9. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підручник. Київ: Знання, 2007. 471 с.

3.6. Методичне забезпечення оцінки ефективності праці співробітників інноваційної сфери

Науково-технологічний прогрес у всіх галузях національної економіки, непохитний розвиток ринкових відносин викликають об'єктивну необхідність удосконалення управління. Але ефективність управління в значній мірі обумовлена ступенем удосконалення організації праці зайнятих робітників

[1, с. 266]. Тому наукова розробка проблем управління інноваційною діяльністю дослідників і розробників інновацій нерозривно пов'язана з розвитком теорії організації праці [4; 5; 6].

Сучасна складність і необхідність удосконалення організації праці співробітників інноваційної сфери (інженерно-технічних і наукових робітників – ІТР) в нових економічних умовах припускають підвищення вимог до професійного та освітнього рівня персоналу, а також до формалізації і стандартизації робочих процесів. Тому необхідна проста і зрозуміла методика оцінки ефективності праці ІТР з використанням приватних коефіцієнтів, яка повинна передбачати розгорнуту оцінку ефективності її зміни за певний період

Запропоноване у даному дослідженні методичне забезпечення призначене для вітчизняних співробітників інноваційної сфери, у яких творча складова роботи превалює над рутиною.

Застосування методики можливо при виконанні необхідних умов:

- НДДКР повинні бути рентабельні і детально сплановані, тобто повинен бути розписаний обсяг робіт, терміни і витрати;
- кожен працівник повинен отримати план своєї роботи;
- кожен працівник повинен знати своє коло обов'язків і прав, тобто мати посадову інструкцію.

Коефіцієнт ефективності праці ІТР можна визначити як суму приватних коефіцієнтів, пов'язаних з виконанням планових ($K_{пл}$), понад планових ($K_{свпл}$) робіт і виробничої дисципліни ($K_{д}$):

$$K_{ефф} = K_{пл} + K_{свпл} + K_{д}. \quad (3.1)$$

Кожен приватний коефіцієнт представляє собою зважену суму зважених оцінок заданих критеріїв:

$$K = A \sum V_i R_i, \quad (3.2)$$

де A – вага коефіцієнта; V_i – вага i -го критерію; R_i – його оцінка.

Вага коефіцієнта визначається емпірично і виходячи з пріоритетів підприємства. Кожен критерій оцінюється за десятибальною шкалою і має свою вагу, також визначається емпірично.

1. Виконання плану (вага 1,0) оцінюється по критеріям: термін, якість, витрати (табл. 3.7, 3.8).

Таблиця 3.7

Значення критеріїв оцінки

Критерії	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
Термін	0,5	0-10	
Якість	0,3	0-10	
Витрати	0,2	0-10	
Всього	1		

Таблиця 3. 8

Оцінка виконання плану

Критерій	Оцінка (бал)				
	2	4	6	8	10
Термін	Затримка на 30%	Затримка на 20%	В термін	Достроково на 10%	Достроково на 30%
Якість	Відповідає ТЗ на 70%	Відповідає ТЗ на 90%	Відповідає ТЗ	Вище вимог ТЗ на 10%	Вище вимог ТЗ на 20%
Витрати	На 50% вище запланованих	На 20% вище запланованих	Заплановані	На 10% нижче запланованих	На 30% нижче запланованих
Примітка: оцінки 1, 3, 5, 7, 9 – проміжні.					

Термін (виконавча дисципліна) визначається виробничим планом підрозділу. Якість (відповідність продукції заданим характеристикам) визначається технічним завданням (ТЗ). Витрати (зарплата, матеріали і комплектуючі, устаткування і т.д.) визначається фінансово-економічним планом підрозділу.

2. Робота понад плану (вага 0,5) оцінюється за критеріями: зниження витрат від раціоналізаторської пропозиції, підвищення якості, поліпшення іміджу підприємства (табл. 3.9, 3.10).

Таблиця 3.9

Значення критеріїв оцінки

Критерій	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
Зниження витрат	0,6	0-10	
Збільшення якості	0,2	0-10	
Імідж підприємства	0,2	0-10	
Всього	1		

Таблиця 3.10

Оцінка роботи понад плану

Критерій	Оцінка (бал)				
	Зарплата ІТР за 2 міс.	Зарплата ІТР за 6 міс.	Зарплата ІТР за 1 рік	Зарплата ІТР за 2 роки	Зарплата ІТР за 3 роки
Зниження витрат					
Збільшення якості	Поповнення банку даних підприємства	Модернізація продукції	Уніфікація продукції	Нова розробка	Унікальна продукція
Імідж підприємства	Доповідь, стаття (галузевий рівень)	Доповідь, стаття	Виставка (галузевий рівень)	Виставка	Патент, авторське свідоцтво
Примітка: оцінки 1, 3, 5, 7, 9 – проміжні.					

Робота проводиться в рамках підрозділу, для кількох підрозділів, для підприємства.

3. Виробнича дисципліна, вага 0,10 (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Оцінка виробничої дисципліни

Критерій	Оцінка (бал)				
	2	4	6	8	10
Дисципліна	Прогоул	Систематичне запізнення (більш 5 міс.)	Несистематичне запізнення (не більш 3 міс.)	Немає порушень	Приклад для наслідування
Примітка: Оцінки 1, 3, 5, 7, 9 – проміжні.					

Приклад. «Поганий» інженер за місяць виконав планове завдання з дуже низькою якістю, із затримкою на чотири дні по відношенню до планового терміну, перевищив витрати на 25% і прогуляв один день. «Нормальний» інженер за місяць виконав планове завдання в строк з середньою якістю, перевищив витрати на 10%, значно поповнив інформаційний банк даних підприємства і два рази запізнився. «Хороший» інженер за місяць виконав планове завдання на 2 дні раніше терміну з дуже високою якістю, зменшив витрати на 10%, дав раціоналізаторську пропозицію з економічним ефектом 20000 грн, на 5% знизилася вага дрібносерійної продукції, прийняв участь у спеціалізованій виставці на Одеському морському вокзалі, приходив на роботу раніше, йшов пізніше. Результати оцінки наведені в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

Оцінка персоналу

Коефіцієнт	ІТР		
	«Поганий»	«Нормальний»	«Хороший»
$K_{пл}$	$1,0 \times (0,5 \times 4 + 0,3 \times 2 + 0,2 \times 3) = 3,2$	$1,0 \times (0,5 \times 6 + 0,3 \times 5 + 0,2 \times 5) = 5,5$	$1,0 \times (0,5 \times 8 + 0,3 \times 10 + 0,2 \times 8) = 8,6$
$K_{свпл}$	$0,5 \times 0 = 0$	$0,5 \times (0,2 \times 3) = 0,3$	$0,5 \times (0,6 \times 4 + 0,2 \times 5 + 0,2 \times 8) = 2,5$
K_d	$0,1 \times 2 = 0,2$	$0,1 \times 6 = 0,6$	$0,1 \times 10 = 1,0$
$K_{эфф}$	3,4	6,4	12,1

Оцінка коефіцієнта ефективності може бути використана як короткострокова, так і в довгострокова перспектива, наприклад для преміювання/депреміювання ІТР (квартальна премія = $0,1 \times K_{эфф} \times$ щомісячна зарплата), а також в якості додаткового коефіцієнта.

Крім цього, зміни коефіцієнта ефективності праці ІТР в залежності від часу необхідно використовувати для оцінки тенденції росту і розвитку працівників, тобто для підвищення зарплати і планування кар'єри.

Сучасні темпи здійснення інноваційної діяльності в Україні є вкрай незадовільними. В останні роки кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, не перевищує 15%, а чисельність маловідходних і ресурсозберігаючих технологічних процесів, освоєних ними в порівнянні з 1995 р. зменшилася більш ніж у 2 рази [8, с. 7]. Таке положення вказує на недосконалість діючої системи керування інноваційними процесами і обумовлює необхідність удосконалення традиційних недостатньо ефективних підходів до впровадження нововведень з урахуванням принципової зміни

пріоритетів діяльності вітчизняних суб'єктів, оцінки ефективності праці співробітників інноваційної діяльності, що викликано трансформацією національних умов господарювання [2; 3].

Спираючись на той факт, що становлення ринкових відносин в Україні призвело до підвищення ролі економічних результатів у процесі прийняття управлінських рішень про доцільність здійснення дослідницької діяльності, останнім часом істотно зросла значущість такого етапу інноваційного процесу як оцінка ефективності діяльності його учасників, у ході якого здійснюється перехід від невизначеної зацікавленості в нововведення до формування чітких і стійких економічних мотивів постійного їхнього використання. Особливе значення зазначеному етапу додає вага можливих негативних наслідків від реалізації мало- або неефективних нововведень та існуючий дефіцит інвестиційних ресурсів.

Література:

1. Грузнов И. И. Управление процессами исследования и разработки инноваций: монография. Одесса: Полиграф, 2007. 434 с.
2. Дащенко Н. М., Філіппова С. В. Технологічне оновлення інноваційно-орієнтованих промислових підприємств: інвестиційні потреби та їх забезпечення: монографія. Одеса: Бандаренко М. О., 2016. 225 с.
3. Ілляшенко С. М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія. Суми: ТОВ «Діса плюс», 2016. 192 с.
4. Ковтуненко К. В. Теоретико-методологічні засади формування інтелектуального капіталу інноваційно-активного промислового підприємства в умовах стратегічних змін: монографія. Одеса: Бандаренко М. О., 2016. 496 с.
5. Кузнецов Е. А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні: монографія. Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2017. 382 с.
6. Петрович Й. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. Інноваційний потенціал управління організацією: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. 184 с.
7. Стрелкова Л. В. Бычков Н.В. Методика оценки эффективности труда инженерно-технических и научных работников. *Машиностроитель*, 2003. №10. С. 38-39.
8. Яковлев А. І., Турбаєвський Я. М. Сучасні проблеми розвитку інноваційної діяльності в Україні: монографія. Харків: Точка, 2019. 100 с.

3.7. Узгодження процесів виробництва і підвищення його конкурентоспроможності

Відомо, що виробнича діяльність підприємства являє собою періодично повторювальний процес, який характеризується певними ритмом і темпом [3, с. 20]. Темп випуску в загальному випадку задається величиною споживчого попиту. Виробництво і збут продукції знаходяться в стані динамічної рівноваги. При різкій зміні попиту ця рівновага порушується, так як в силу інертності виробничої системи її перебудова на нові вимоги

здійснюється поступово, з деяким запізненням щодо моменту появи вимог. Запізнення в часі порушує безперервність процесів виробництва, закупівлі і збуту продукції, зумовлює створення зайвого запасу одних матеріалів і незадоволеності попиту на інші. З такого типу проблемами свого часу зіштовхнулися менеджери на ПАТ «Одескабель» із запуском волоконно-оптичного кабеля. У зв'язку з цим виникає необхідність в узгодженні окремих стадій матеріалопровідного ланцюга.

Явище синхронізації організаційної діяльності вивчено ще не в повній мірі і до теперішнього часу використовується тільки при створенні безперервних потокових ліній [4, с. 96]. Об'єктом синхронізації на потоці виступають окремі виробничі операції, а їх метою є узгодження тривалості часу операцій з тактом. Таке досить вузьке уявлення про це явище і області його застосування не дозволяє судити про можливості використання синхронізації на рівні підприємства і між його підрозділами, що особливо важливо при організації матеріальних потоків [5, с. 10]. Визначимо поняття синхронізації процесів виробництва на підприємстві і розглянемо зміст даного явища.

У загальному випадку термін «синхронізація» трактується як синхронне виконання або протікання декількох процесів, що характеризується тим, що однакові або відповідні елементи цих процесів відбуваються з незмінним зрушенням у часі або одночасно.

Це поняття справедливо для будь-якого роду матеріальних об'єктів, до яких відносяться як технічні, так і виробничі системи. У визначенні підкреслюється, що основою синхронізації є паралельна зміна в часі відповідних параметрів розглянутих систем. До числа таких параметрів стосовно до виробничих процесів можна віднести: час початку (закінчення) виконання робіт; швидкість надходження (споживання) деталей; періоди (ритми) надходження і споживання матеріалів.

Паралельне протікання процесів виробництва досягається в разі рівності швидкостей надходження-споживання виробів і звичаями постійного співвідношення між початковими фазами виробничих процесів.

Вирівнювання тривалості виконання окремих робіт і створення організаційно-технічних умов, що забезпечують рівність або кратність швидкостей надходження та споживання матеріалів, є основними завданнями синхронізації.

Виходячи з цих позицій поняття «синхронізація процесів виробництва» можна визначити як узгоджене виконання двох або більше процесів, що характеризується збігом або постійним взаємним зсувом у часі моментів їх початку (закінчення), а також вирівнюється обсягом випуску і споживання матеріалів.

Об'єктом синхронізації виступають в даному випадку комплекси часткових виробничих процесів і елементарних матеріальних потоків, метою синхронізації є узгодження ритмів виробничих ланок і окремих робіт на стадіях закупівлі, виробництва і збуту продукції.

Досягнення необхідної синхронності при організації матеріальних потоків вимагає вироблення особливого механізму синхронізації, який розуміється нами як сукупність організаційних форм і економічних методів, що дозволяє реалізувати принципи матеріальних потоків. Виходячи з цієї посилки основними структурними елементами розглянутого механізму є: організаційні та економічні відносини, що зумовлюють синхронізацію процесів, критерії, принципи та методи синхронізації (рис. 1).

Синхронізація матеріальних потоків передбачає формування ділянок за принципом спеціалізації на виконанні комплексу робіт, необхідних для завершення обробки групи деталей або збірки. Як правило, такі ділянки є адміністративно-виробничими одиницями [1, с. 72-73]. На кожній з ділянок обробляється частина всієї номенклатури деталей, що входять у виріб. Виготовлення та збирання виробів ведеться на декількох ділянках і можливе за умови, що суміжні підрозділи завершують у встановлений час видане їм завдання.

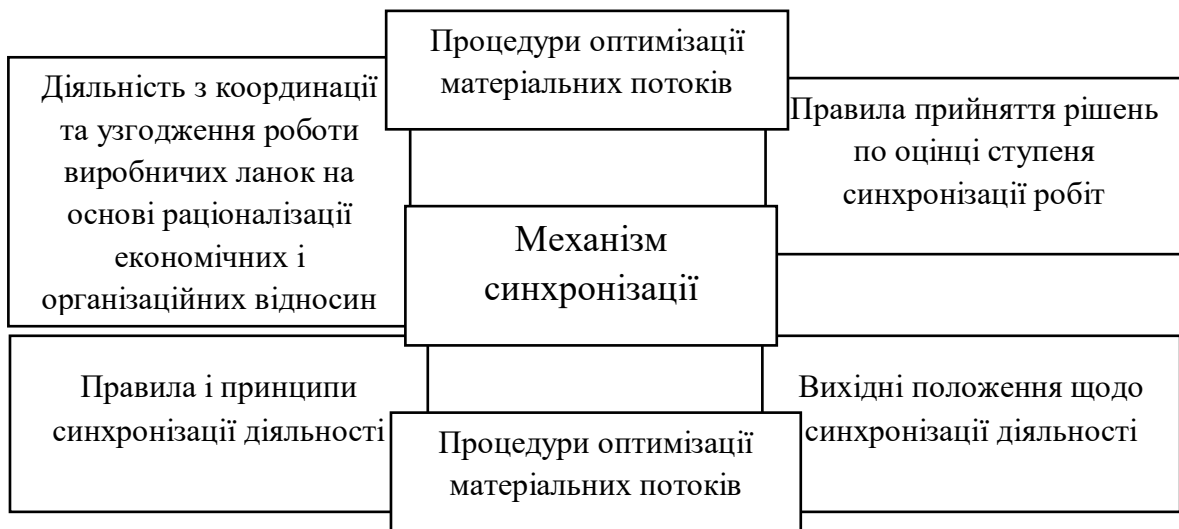


Рис. 3.13. Складові механізму синхронізації матеріальних потоків

Своєчасне виконання цехом, ділянкою або бригадою закріпленої за ними роботи координація та узгодження роботи виробничих ланок здійснюється за допомогою організаційних і економічних відносин. Проведений аналіз зв'язків між виробничими ділянками дозволяє говорити про три форми прояву цих відносин: відносини взаємодії, або структурні відносини, відносини кооперації і відносини впливу.

Структурні відносини характеризують координаційну взаємодію виробничих ланок на рівні підприємства або його підрозділів. Така взаємодія здійснюється за допомогою статичних (ієрархічних і просторових) і динамічних зв'язків. Статичні зв'язки обумовлюють ту чи іншу організаційну структуру. Динамічні співвідношення реалізуються у вигляді матеріальних, енергетичних та інформаційних потоків, утворюючи тимчасові структурні залежності. За допомогою системи статичних і динамічних зв'язків встановлюється просторова і тимчасова структура процесів виробництва і

досягається відносна стійкість функціонування виробничої системи [2, с. 70]. Синхронізація окремих стадій вимагає виявлення структурних взаємозв'язків виробничих ланок і встановлення доцільного співвідношення між ними в просторі і в часі шляхом раціоналізації виробничої структури, спрощення процесу управління ходом виробництва, узгодження матеріальних та інформаційних потоків [7].

Відносини кооперації безпосередньо пов'язані з процесами спеціалізації і поділу виробництва на окремі стадії і види робіт. Кооперовані зв'язки формуються між ділянками, включеними в процес виготовлення конкретного виробу. За допомогою цих зв'язків забезпечується спільна діяльність груп працівників, що беруть участь в єдиному процесі виробництва. Синхронізація матеріальних потоків передбачає визначення потреби в матеріалах для кожної ланки, зменшення радіуса кооперування, збалансованості термінів постачання та споживання матеріалів.

Відносини впливу застосовуються для орієнтації діяльності проміжних виробничих ланок в залежності від цілей і завдань кінцевої ланки і здійснюються за допомогою формування відповідної системи економічних взаємозалежностей і зворотних зв'язків з замиканням по технологічному ланцюжку виробничою ланкою. При організації матеріальних потоків виготовлення і постачання продукції на всіх стадіях виробництва повинні здійснюватися точно відповідно до отриманих завдань. Тому економічні відносини між окремими ланками будуються на поєднанні оперативної самостійності в прийнятті господарських рішень, взаємної зацікавленості в злагодженій роботі і взаємної відповідальності за порушення єдиного ритму.

Підпорядкування ритмів окремих підрозділів ритму до роботи кінцевої ланки здійснюється на основі системи зворотного зв'язку: попередній – наступний технологічні ділянки [6, с. 66]. За допомогою зворотного зв'язку виробничі ланки інформуються про фактичне відбір деталей і вузлів на кожен наступну операцію і отримують завдання на виготовлення необхідної кількості деталей замість витрачених. Таким чином досягаються узгодження в часі і орієнтація роботи виробничих ланок на кінцевий результат.

Головна мета синхронізації – забезпечити високу економічну ефективність при коливаннях попиту на виготовлену продукцію. Засобами для досягнення головної мети слугують цілі другого рівня, які є основою для конкретних дій (рис. 3. 14).

Основні цілі розкривають ключові напрямки робіт по синхронізації потоків: виконання принципів синхронізації, підвищення рівня організації, зниження витрат по забезпеченню синхронності процесів.

Сформульовані цілі в найбільшій мірі, на наш погляд, відображають необхідні результати діяльності та стимулюють достатню ефективність організаційних дій.



Рис. 3.14. Ієрархія цілей синхронізації

Для того щоб отримати єдину кількісну характеристику синхронності, необхідно мати декілька правил винесення рішення, згідно з яким компоненти оціночних векторів об'єднуються в одне значення – узагальнюючий критерій синхронізації. У разі різної значущості оціночних критеріїв і одиниць їх вимірювання доцільно використовувати правило геометричного підсумовування.

Встановлення та кількісна оцінка цілей синхронізації дозволяють визначити ключові напрями вдосконалення організації виробництва і виявити резерви підвищення його конкурентоспроможності.

Література:

1. Економічне управління підприємством: навчальний посібник. За ред. А.М. Колосова. Старобільськ: Видавництво ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2015. 352с.
2. Захарченко В.І., Дамаскін М.О. Методи і моделі в управлінні науково-технологічним розвитком промислового підприємства: монографія. Одеса: Атлант, 2015. 164 с.
3. Петрович Й.М. Управління діяльністю організаційно-виробничих систем: навчальний посібник. Київ: Знання, 2013. 510 с.
4. Сачко Н.С. Теоретические основы организации производства: учебное пособие. Минск: Дизайн ПРО, 1997. 320 с.
5. Федоркова Н.В. Синхронизация процессов как фактор обеспечения конкурентоспособности производства. *НТР*, 2004. № 4(40). С. 10-12.
6. Филиппова С.В. Управленческий анализ: теория и практика: учебное пособие. Киев: Аврор, 2004. 336 с.

7. Яковлєва А.І., Лаврентьєва Л.С. Управління асортиментом і параметрами продукції у ринкових умовах: монографія. Харків: НТУ «ХП», 2010. 164 с.

3.8. Використання зарубіжного досвіду здійснення конкурентної розвідки для забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств

Швидкий розвиток національних економік країн світу, прискорення трансформаційних процесів в умовах глобалізації та посилення загрози економічної кризи безумовно впливає на загострення конкурентної боротьби між підприємствами різних галузей. Такий стан світової економіки призводить до збільшення рівня затребуваності інформації щодо поточної діяльності конкурентів та партнерів, а також їх стратегічних напрямів та намірів щодо розвитку і забезпечення конкурентних переваг. Акцентуємо увагу, що від вчасності отримання такої інформації буде залежати можливість підприємства розробити та запровадити адаптивні дії та забезпечити собі перспективи функціонування у мінливих умовах ринкової середовища. Джерелом отримання такої інформації має стати конкурентна розвідка.

Наразі науковці по-різному розглядають зміст категорії «конкурентна розвідка». Так, А. Бєседіна дає наступне визначення: «конкурентна розвідка – це сукупність органів, сил і засобів, які здійснюють збирання, аналіз та обробку відомостей про конкурентну ситуацію на ринку в інтересах всієї компанії» [1, с. 278], тобто звертає нашу увагу на структурні елементи процесу конкурентної розвідки.

У той же час, Т. Ю. Ткачук наголошує, що: «конкурентна розвідка – це постійний процес збирання, нагромадження, структурування, аналізу даних про внутрішнє й зовнішнє середовище компанії та надання вищому менеджменту компанії інформації, що дає змогу йому передбачати зміни в обстановці й приймати своєчасні оптимальні рішення щодо управління ризиками, впровадження змін у компанії» [2, с. 57]. Отже, науковець звертає нашу увагу на безперервність процесу конкурентної розвідки, необхідність постійного моніторингу середовища функціонування організації та своєчасність надання інформації для розробки та ухвалення управлінських рішень.

Відмітимо, що В. Богданович та В. Бадрак акцентують увагу на тому, що для проведення конкурентної розвідки доцільно використовувати комплекс маркетингу та його інструменти, також методи стратегічного аналізу: «конкурентна розвідка – це маркетинговий інструмент вивчення конкурентного середовища, який становить цілеспрямоване збирання інформації про конкурентів для прийняття управлінських рішень з подальшої стратегії й тактики ведення бізнесу» [3, с.58].

На крайній необхідності здійснення конкурентної розвідки організаціями наголошує В. Захарченко: «конкурентна розвідка – важливий інструмент мінімізації ризиків та забезпечення прибутків, оскільки у певному сенсі це система «раннього попередження» про наміри конкурентів, можливих поворотах та змінах на ринку, можливих результатів впливу політичних технологій на підприємницьку діяльність» [4, с. 247].

Отже, узагальнюючи думки науковців до змісту категорії «конкурентна розвідка» дамо наступне визначення: конкурентна розвідка – це постійний процес моніторингу зовнішнього середовища діяльності організації з метою своєчасного забезпечення керівництва релевантною інформацією в обсязі необхідному для ухвалення раціональних управлінських рішень, що здійснюється за допомогою маркетингових інструментів та методів стратегічного аналізу фахівцями та/або структурним підрозділом компанії і дає можливість забезпечити своєчасні адаптивні дії і успіх функціонування організації у поточній діяльності та стратегічній перспективі.

З'ясувавши зміст категорії «конкурентна розвідка» можна дійти висновку про безумовні переваги її застосування для вітчизняних підприємств. Однак слід звернути увагу на те, що сьогодні в Україні існують певні проблеми щодо впровадження конкурентної розвідки в діяльність вітчизняних підприємств, зокрема відсутність належного досвіду ведення конкурентної розвідки. Тому, вважаємо за необхідне розглянути закордонний досвід ведення конкурентної розвідки (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Особливості здійснення конкурентної розвідки у провідних країнах світу

Країна	Особливості здійснення конкурентної розвідки	Недоліки реалізації конкурентної розвідки
1	2	3
Японія	<ul style="list-style-type: none"> - майже всі компанії у своєму складі мають підрозділи конкурентної розвідки - важливу роль щодо збору інформації та її поширення відіграють державні органи - основним джерелом інформації виступає преса - посадові особи, які ухвалюють рішення, особисто збирають та аналізують інформацію, контролюють роботу корпоративних аналітиків 	<ul style="list-style-type: none"> - низька швидкість оперативного аналізу
США	<ul style="list-style-type: none"> - конкурентна розвідка здійснюється під впливом недовіри підприємств до уряду та державних органів - найбільш поширено короткостроковий підхід щодо вирішення проблем та ухвалення рішень - мета діяльності підрозділів конкурентної розвідки – виявлення потенційних загроз та запобігання їх негативному впливу 	<ul style="list-style-type: none"> - недооцінка інформації з інших країн - при вивченні дій іноземних конкурентів підприємства орієнтуються переважно на внутрішні джерела інформації

1	2	3
Німеччина	<ul style="list-style-type: none"> - держава та уряд утворюють єдину систему конкурентної розвідки для всієї країни - державні структури регулярно передають інформацію стейкхолдерам на безкоштовній основі 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність власної конкурентної розвідки - затягування впровадження результатів конкурентної розвідки
Франція	<ul style="list-style-type: none"> - для конкурентної розвідки використовуються державні спецслужби - підприємство може найняти державного службовця, для здійснення конкурентної розвідки - щільний зв'язок спецслужб і великих французьких підприємств дозволяє скоротити штат професійних розвідників в структурі компанії - усі відділи конкурентної розвідки потужних підприємств є частиною загальнонаціональної системи економічної розвідки 	<ul style="list-style-type: none"> - наявність преваг у потужних підприємств щодо доступу до результатів конкурентної розвідки
Швеція	<ul style="list-style-type: none"> - конкурентна розвідка приватних компаній розглядається як засіб забезпечення державної безпеки - підприємства зобов'язані здійснювати обмін інформацією для забезпечення сталого розвитку національної економіки - посольства Швеції в усіх країнах регулярно складають звіти про економічне і політичне становище в країнах, у формі необхідній для подальшого застосування, шведськими компаніями у своїй поточній діяльності і у формуванні та ухваленні стратегічних рішень - Шведське національне бюро технічного розвитку здійснює збір, систематизацію та надання підприємцям загальнодоступної інформації про технічні новинки і важливі економічні події 	

Джерело: [2; 5; 6].

Отже, розглянувши особливості здійснення конкурентної розвідки у провідних країнах світу маємо відмітити, що вона є важливим інструментом забезпечення економічної безпеки та підтримки конкурентоспроможності не тільки окремих підприємств а і національних економік у цілому. Тому важливе місце у здійсненні конкурентної розвідки у зарубіжних країнах займають державні органи.

Слід наголосити, що для вітчизняних суб'єктів господарювання механізм застосування конкурентної розвідки є новим і недостатньо вивченим. Про такий стан свідчить те, що керівники та власники вітчизняних підприємств переважно ототожнюють конкурентну розвідку зі створенням спеціальних підрозділів або груп аналітиків, мета діяльності яких полягає у підготовці

виважених стратегічних рішень. Також особливістю започаткування конкурентної розвідки в Україні є її індивідуальна спрямованість бізнес-структур та відсутність зацікавленості держави та підтримки державними органами, що призводить до великих витрат підприємців на професійний пошук та збір інформації, її аналіз та систематизацію. За таких умов, вважаємо дуже корисним запозичення досвіду Швеції, щодо організаційних моментів впровадження конкурентної розвідки в діяльність вітчизняних підприємств.

Аналіз літератури показав що, не дивлячись на відмінності в реалізації конкурентної розвідки у різних країнах та особливості здійснення господарської діяльності у різних галузях національних економік, науковці виокремлюють певні принципи, цілі, завдання, та етапи їх реалізації.

Так, А. Штангрет визначає, що: «мета конкурентної розвідки полягає в забезпеченні керівництва достовірною, об'єктивною і повною інформацією про зміни конкурентного середовища» [7, с. 305]. Слід наголосити, що у процесі конкурентної розвідки застосовуються виключно легальні методи збирання та оброблення інформації, що є в відкритих джерелах.

Отже, ефективність конкурентної розвідки, у першу чергу, забезпечується дотриманням загальновизнаних принципів її здійснення, до яких відносять:

- дотримання правових та етичних норм;
- безперервності та комплексності здійснення;
- конфіденційності.

Зауважимо, що найчастіше науковці рекомендують застосовувати методи стратегічного аналізу оцінки конкурентоспроможності підприємств та/або галузей у відповідності до завдань здійснення такої оцінки [8, с. 195].

Наразі вітчизняні науковці виокремлюють різні завдання проведення конкурентної розвідки найбільш часто зустрічаються їх наступний перелік:

- визначення потенційних та найбільш вірогідних загроз діяльності та економічній безпеці підприємства, що спричиняються чинниками зовнішнього середовища;
- формування альтернативних варіантів заходів щодо локалізації ризиків та зниження їх негативного впливу на діяльність підприємства;
- підвищення вірогідності реалізації можливостей та сприятливих умов, що надає зовнішнє середовище для підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- створення інформаційної бази про стейкхолдерів;
- здійснення стратегічного аналізу (SWOT, SPACE, PEST, бенчмаркінгу) за допомогою експертної оцінки, результатом якого стануть виявлення уразливих місць та переваг конкурентів на ринку;
- прогнозування стратегічних намірів та можливих дій найбільш потужних конкурентів;
- створення інформаційно-аналітичної бази про результати реалізованих управлінських рішень та підтримка і забезпечення процесу розробки та ухвалення нових рішень щодо перспектив розвитку підприємства та/або подолання проблем, що виникли, чи кризового стану;

- здійснення маркетингових досліджень щодо моніторингу динаміки розвитку ринкової середовища змін у інфраструктурі, складі конкурентів, ключових чинників успіху, тощо;
- забезпечення інформаційного супроводу використання маркетингового інструментарію позиціонування підприємства на ринку та формування його іміджу й вчасного отримання результатів про ефективність власних дій;
- підвищення ефективності процесу координації і взаємодії між всіма підрозділами організації;
- складання сценаріїв впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства як у короткостроковий так і у довгостроковий періоди [7, с. 305].

Зауважимо, що розгляд особливостей реалізації конкурентної розвідки у зарубіжних країнах дає підстави припустити, що провідним завданням конкурентної розвідки провідних країн світу є забезпечення економічної безпеки національної економіки та її сталого довгострокового розвитку.

Вивчення наукових джерел, що розкривають зміст та послідовність реалізації конкурентної розвідки зарубіжними підприємствами показує наявність значної кількості моделей її здійснення, що містять певний перелік і послідовність етапів [5; 7; 9]. Узагальнення думок науковців дозволило визначити п'ять основних етапів, що можуть стати основою моделі здійснення конкурентної розвідки вітчизняних підприємств (рис. 3.15.).

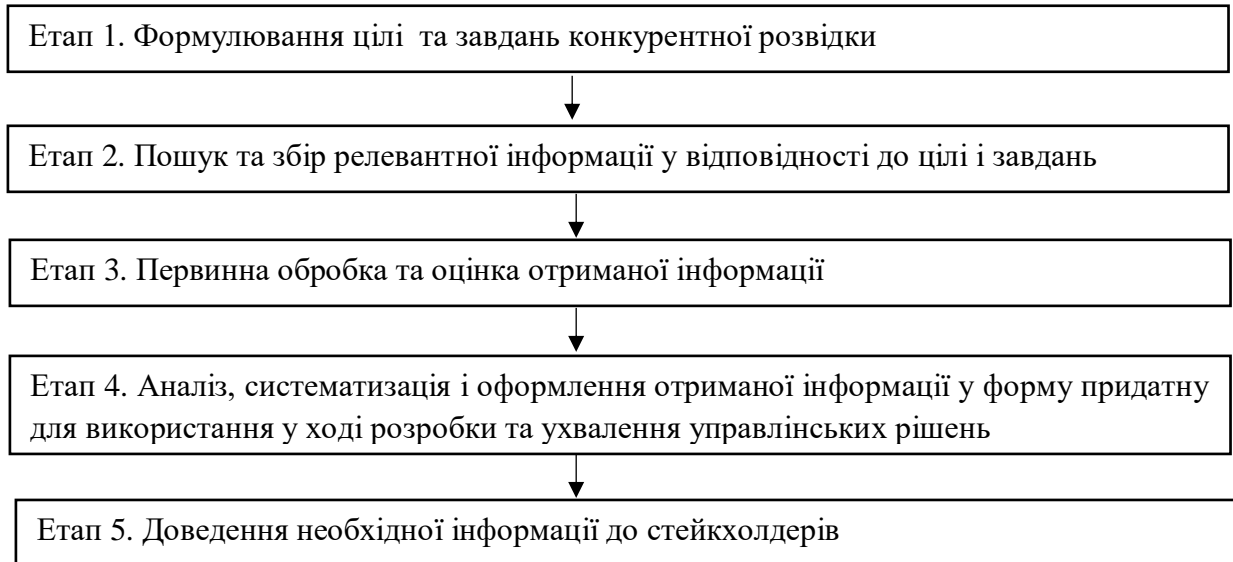


Рис. 3.15. Модель здійснення конкурентної розвідки (узагальнено автором)

Слід зазначити, що здійснення конкурентної розвідки потребує якісної організації її процесу. Досвід роботи зарубіжних компаній показує, що кількість фахівців задіяних у проведенні конкурентної розвідки залежить від багатьох чинників, зокрема:

- розміру підприємства;

- складності мети і завдань конкурентної розвідки;
- рівня компетентності аналітиків, які здійснюють збір та аналіз інформації.

Доречно відмітити, що конкурентна розвідка у всьому цивілізованому світі заснована на використанні «золотого правила» у відповідності до якого від 70% до 90% необхідної підприємству інформації знаходиться у відкритих джерелах [10, с. 356].

Отже, джерела інформації про конкурентів та чинники зовнішнього середовища, що можуть чинити вплив на діяльність підприємства, і які використовуються у ході конкурентної розвідки є відкритими, по суті використовується інформація, яку компанії самі про себе надають через офіційні сайти або на певних онлайн-сервісах:

- Opendatabot — можна використовувати для моніторингу реєстраційних даних українських компаній та судового реєстру для захисту від рейдерських захоплень і контролю контрагентів;
- YouControl – містить онлайн-досьє на кожен компанію України, але є платним;
- Taxer - онлайн-бухгалтерія (фінансова звітність) для малого бізнесу;
- SMS Маяк – джерело інформації про реєстрацію дій щодо об'єктів нерухомого майна;
- бізнес-калькулятор - інструмент моделювання та визначення оптимальної моделі організаційної форми бізнесу, розрахунку податків, тощо;
- податковий борг – надає інформацію про боргові зобов'язання суб'єктів господарювання;
- ProZorro – електронна система публічних закупок [11].

За таких умов особливої актуальності набуває залучення компетентних фахівців до здійснення конкурентної розвідки, які б відповідали таким вимогам:

1. володіння:

- високим рівнем знань щодо бухгалтерського та управлінського обліку;
- широким спектром методів аналізу фінансової звітності, оскільки – це основне джерело інформації про стан підприємства, та господарської діяльності;
- комплексом маркетингових інструментів та методів дослідження;
- навичками використання пошукових систем у мережі Інтернет;

2. обізнаність у:

- питаннях зовнішньої та внутрішньої політики держави;
- тенденціях і закономірностях розвитку ринкової економіки і фінансів;
- місцевих, державних та міжнародних ЗМІ;
- принципах роботи інформаційних технологій та їхніх можливостях.

Отже, дослідження змісту категорії конкурентна розвідка дозволила визначити, що це постійний процес моніторингу зовнішнього середовища

діяльності організації з метою своєчасного забезпечення керівництва релевантною інформацією в обсязі необхідному для ухвалення раціональних управлінських рішень, що здійснюється за допомогою маркетингових інструментів та методів стратегічного аналізу фахівцями та/або структурним підрозділом компанії і дає можливість забезпечити своєчасні адаптивні дії і успіх функціонування організації у поточній діяльності та стратегічній перспективі.

Вивчення закордонного досвіду здійснення конкурентної розвідки показало, що провідну роль в її реалізації відіграє держава та державні органи, оскільки вважають її запорукою забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Розгляд особливостей реалізації конкурентної розвідки у різних країнах дозволив відмітити найбільш позитивний досвід Швеції.

Практика здійснення конкурентної розвідки в Україні показала, що майже повністю відсутня зацікавленість державних органів у допомозі суб'єктам господарювання.

Визначено, що до 90% інформації про конкурентний стан ринку та тенденції його розвитку необхідної для ухвалення управлінських рішень знаходяться у відкритих джерелах. За таких умов вітчизняним підприємствам слід звернути увагу на пошук та поповнення кадрового потенціалу високо компетентним фахівцями, які мають досвід аналітичної роботи.

Література:

1. Беседіна А. О. Конкурентна розвідка в системі забезпечення стратегічного розвитку підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 10. С. 277–279.
2. Ткачук Т. Ю. Можливості конкурентної розвідки у формуванні бізнес-стратегії сучасного підприємства. *Юридичний радник*. 2014. № 6. С. 56 – 60.
3. Богданович В. Ю., Бадрак В. В. Конкурентна розвідка та промислове шпигунство. *Сучасний захист інформації*. 2014. № 1. С. 16 – 22.
4. Захарченко В. И, Меркулов Н. Н., Ширяєва Л.В., Захарченко Н. В. Экономическая безопасность и конкурентная разведка: учебное пособие. Под ред.. В. И. Захарченка. Одесса: Атлант, 2017, 519 с.
5. Леонова Ю. О. Міжнародний досвід використання конкурентної розвідки. *Економіка, Фінанси, Право*. № 5/3. 2017. С. 28-30.
6. Ткачук Т. Ю. Концептуальні засади функціонування конкурентної розвідки *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління*. Т. 3, Вип. 3. Серія «Право». 2012 р. С. 154 – 164.
7. Штангрет А. М. Методичні засади здійснення конкурентної розвідки в системі економічної безпеки підприємства. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2013/23_4/302_szt.pdf (дата звернення: 08.02.2020).
8. Яковенко О. І. Методичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Теоретико-методологічні аспекти підвищення конкурентоспроможності прикордонного регіону: кол. моногр. / за ред. В. І. Захарченко та М. М. Меркулова. Одеса: Атлант, 2018. С. 194-206.

9. Козлова А. С. Роль конкурентной разведки в повышении конкурентоспособности российских предприятий: монография. Москва: Академия, 2010. 64 с.

10. Тітомер Є.В. Суб'єктивна сторона злочинів, передбачених ст.ст. 231, 232 КК України. *Актуальні проблеми держави і права*. 2015. № 55. С. 353–357.

11. Використання інформаційних технологій в конкурентній розвідці. URL: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/48262/1/rrfp_2016_1_068.pdf. (дата звернення: 08.02.2020).

3.9. Узагальнення методичних підходів з оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств

Конкуренція є однією з найважливіших умов розвитку економіки і прогресу. Тільки конкурентоспроможність підприємства забезпечує його стабільне існування і необхідний прибуток. Чим вище конкурентоспроможність машинобудування, тим вище конкурентоспроможність промисловості і відповідно усієї країни. У зв'язку з цим об'єктивна і своєчасна оцінка конкурентоспроможності машинобудівних / промислових підприємств стає в даний час визначальною умовою успішності прийнятих управлінських рішень щодо посилення конкурентних позицій на ринках збуту продукції [7, Т. 2, с. 92].

Методологічну основу оцінки конкурентоспроможності підприємств повинна становити теорія оцінювання, що є основою загальної кваліметрії і інших наукових напрямків, що вивчають вимірювання будь-яких об'єктів [1, с. 167]. Стосовно оцінювання конкурентоспроможності сукупність знань про це можна назвати конкурентометрією, яка, безумовно, значно ширше кваліметрії за своїм призначенням, арсеналом використовуваних при цьому наукових знань і інструментальних засобів.

У загальному випадку оцінка конкурентоспроможності промислового підприємства, як і будь-якого підприємства, включає до себе кілька взаємопов'язаних між собою компонентів моделі оцінювання, таких, як:

- мета оцінки;
- об'єкт оцінки (конкурентоспроможність промислового підприємства на певному ринку – параметри і показники);
- суб'єкт оцінки (тобто той, хто проводить оцінювання);
- база оцінки (цілі, принципи та методи оцінки, параметри і показники конкурентів на ринку);
- логіка оцінки (котрої може відповідати відносна і / або абсолютна форми, що в кінцевому підсумку визначить алгоритм і логічний рівень оцінювання – операції оцінки в певній послідовності їх взаємозв'язку);
- результат оцінки [4, с. 376].

До складу конкретних суб'єктів оцінки конкурентоспроможності підприємства в залежності від її мети можуть входити:

- безпосередньо оцінюване підприємство (перша сторона), яке здійснює, наприклад, самооцінку своєї конкурентоспроможності на певному ринку;
- незалежна організація на замовлення безпосередньо оцінюваного підприємства;
- споживач (друга сторона) або суб'єкт, який виступає від імені споживача, тобто оптовий або роздрібний клієнт;
- постачальник предметів і засобів праці (друга сторона) або на його замовлення інша організація;
- кредитор, потенційний або фактичний інвестор;
- державний орган або призначена ним організація (третя сторона) та інші суб'єкти [2; 3].

Розглянемо методи (різноманітні за формою і суті), які можуть бути використані для отримання об'єктивних результатів оцінки конкурентоспроможності підприємств.

I. Матричні методи вибору цільового ринку

1. Матричний метод (SWOT) – це оперативний діагностичний метод аналізу стратегічного положення підприємства (його внутрішнього і зовнішнього середовища) на ринку на базі оцінки його сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, що дозволяє зробити орієнтовні висновки про конкурентоспроможність підприємства на галузевому ринку.

2. Використовування для визначення конкурентного статусу і позиціонування підприємства на галузевому ринку – матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ) та їх різновиди, яка побудована в системі координат з урахуванням стадій життєвого циклу обсягу продажів на ринку (по вертикалі відзначаються темпи зростання / зниження продажів, а по горизонталі – відносна частка товару на ринку). Найбільш конкурентоспроможними вважаються ті підприємства, у яких частка обсягу продажів на ринку більш значна. Недолік даного методу – використання тільки одного з показників конкурентоспроможності – обсягу продажів, причому на практиці отримання подібної достовірної інформації утруднено. Крім того, (так як обмежена кількість градацій координат) матриця БКГ не дозволяє визначати і аналізувати причини процесів, що відбуваються.

3. Матричний метод «Мак Кінзі» є розвитком методу БКГ. З його допомогою раціонально визначається конкурентний статус підприємства.

4. У матриці консультаційної фірми «А. Нільсен» передбачена оцінка комерційного успіху товару з використанням тільки трьох критеріїв: ринкових, товарних і виробничих.

II. Методи, засновані на ототожненні рівня якості та/або конкурентоспроможності товару з конкурентоспроможністю підприємства

При оцінці використовуються диференціальний і комплексний методи, в тому числі визначення конкурентоспроможності з використанням інтегрального показника якості або інтегральної конкурентоспроможності товару [5, Т.2, с. 119]. У деяких випадках враховується бренд. Однак при

цьому не аналізуються інші важливі показники (імідж, фінансовий стан, досконалість виробництва тощо), що дозволяє отримати тільки обмежене уявлення про конкурентоспроможність підприємства.

III. Методи, що використовують теорію ефективної конкуренції

1. Методи, що використовують при оцінці конкурентоспроможності підприємства показники ефективності стану виробництва, збуту товарів та фінансів підприємств – конкурентів у галузі (тобто тільки три групи показників).

2. Метод, що використовує чотири групи показників для оцінки конкурентоспроможності підприємства:

– ефективність виробничої діяльності (видатки виробництва на одиницю продукції грн; фондвіддача, тис. грн: рентабельність товару, %; продуктивність праці, тис. грн/люд.);

– фінансовий стан підприємства (коефіцієнти автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних коштів);

– ефективність організації збуту та просування товару (рентабельність продажів, %; коефіцієнти затовареності готовою продукцією, загрузки виробничої потужності, ефективності реклами та засобів стимулювання збуту);

– конкурентоздатність товару (якість товару, ціна товару).

Вагомість кожної групи показників визначають експертним способом. Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (КС) розраховують за формулою:

$$КС = 0,15E_6 + 0,29F_p + 0,23E_z + 0,33K_t^9, \quad (3.3)$$

де E_6 – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства; F_p – значення критерію фінансового положення підприємства; E_z – значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку; K_t – значення критерію конкурентоспроможності товару.

Недоліком даних методів, поряд із труднощами отримання інформації про показники кожної групи, являється також оцінка конкурентоспроможності тільки технічними показниками і ціною товару (не враховані, наприклад, імідж, соціально-психологічні показники та ін.).

IV. Графічні методи оцінки на основі побудови «багатокутника конкурентоспроможності» підприємств

1. Представлення можливостей підприємства можливо у вигляді багатостороннього графіку, утворюючого багатокутник конкурентоспроможності. На кожній осі графіка відкладаються у певному масштабі досягнені значення оцінюваного показника конкурентоспроможності (одиночного чи комплексного) кожного підприємства-конкурента (як правило, у балах). Такими показниками, наприклад, можуть бути якість, ціна, фінанси, збут, післяпродажне обслуговування, ринкова доля, післяпродажна підготовка, концепція товару. Отримані точки на осях графіку потім з'єднуються, утворюючи для кожного підприємства свій багатокутник, та

дозволяють провести аналіз як окремої складової конкурентоспроможності, так і підприємства загалом.

2. «Радарний» метод – різновид «багатокутника конкурентоспроможності» с великим числом його сторін, наявних всередині оціночного кола.

3. Метод побудови профілю конкурентоспроможності підприємства, заснований на розгортанні «багатокутника» у лінію.

Графічні методи на враховують взаємозв'язку та взаємодії між оцінюваними показниками конкурентоспроможності, не дають прогнозу інформації про можливість покращення діяльності того чи іншого підприємства – конкурента.

V. Комплексні методи на основі визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємств.

У загальному випадку показник інтегральної конкурентоспроможності підприємств має вигляд:

$$KC = \sum_{i=1}^N (b_i K_i), \quad (3.4)$$

де, b_i – вагомість окремих факторів; K_i – приватні показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства загальним числом N .

Наприклад, в одному з варіантів використання даного методу K визначаються за формулою:

$$KC = \sum_{i=1}^n a_i b_j k_j, \quad (3.5)$$

де, a_i – питома вага об'єму продажу i -го товару підприємством за певний період за умови, що $\sum_{i=1}^n a_i = 1$ (тобто, a_i = об'єм продажу i -го товару підприємством за певний період/загальний об'єм продажу товарів на ринку товарів усіма організаціями за той же період); b_j – значимість виду розглянутого ринку; k_j – рівень конкурентоспроможності j -го товару ($k_j \leq 1$).

Обмежений склад параметрів і показників конкурентоспроможності товарів, а також відсутність диференціації за групами знижують достовірність результатів оцінки даним методом.

Також існує метод визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємства за результатами розрахунків, заснованих на доступній інформації про діяльність підприємства (без використання експертних оцінок). Цей показник характеризує потенціал конкурентоспроможності на ринку. Всі фактори, що впливають на конкурентоспроможність, розділені на три групи: цілі підприємства, ресурси, фактори зовнішнього середовища. Всі коефіцієнти вагомості чинників при однакових стратегіях підприємств - конкурентів на ринку умовно можуть бути прийняті однаковими. При цьому інтегральна конкурентоспроможність підприємства (KC) ототожнюється, як правило, з часткою продукції підприємства в сукупних продажах всіх порівнюваних підприємств (D) або приймається в сукупних продажах (T), тобто:

$$KC = D - T. \quad (3.6)$$

Область застосування даного методу обмежена, так як: використовувані три групи факторів не повністю враховують весь їх реальних спектр; прийняття однакових за всіма чинниками вагомості не може бути коректним; складно визначити вагові коефіцієнти; розгляд стратегії оцінювачем конкурентоспроможності неможливий (об'єкт може не дотримуватися задекларованої стратегії).

Загальним для всіх відомих методів недоліком є те, що кожен з цих методів дозволяє оцінити тільки конкурентоспроможність товару або підприємства в цілому на будь-який поточний момент. Це багато в чому знецінює результати їх застосування для прийняття ефективного рішення в стратегічному плані. Результати оцінки повинні поширюватися на довгостроковий період (від моменту виходу на ринок і далі), забезпечуючи тим самим в кінцевому підсумку отримання прибутку. Повинні також враховуватися динаміка і темпи змін на ринку, а це вимагає визначення конкурентоспроможності на поточний момент і прогнозований перспективний період, звідки випливає нова сутність конкурентоспроможності як категорії, що дозволяє управляти нею [6, с. 8].

При проведенні оцінок слід враховувати соціально-психологічне сприйняття товару і підприємства в цілому, в тому числі вплив бренду, який дуже важливий для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Вільним від багатьох виявлених недоліків може бути метод оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств, що має комплексно-комбінований характер. Такий метод поєднує в собі раціональне використання комбінованого, комплексного, диференціального та інших методів оцінки.

У формалізованому вигляді комплексно-комбінованим способом конкурентоспроможність підприємства може визначатися в абсолютній і порівняльній формах наступним чином.

А. В абсолютній формі:

1. На основі арифметичного показника конкурентоспроможності:

$$K_{кр} = \sum_{j=1}^N (A_j * P_j), \quad (3.7)$$

$$\text{тобто, } K_{кр} = \sum_{j=1}^N \{A_j * [\sum_{i=1}^{n_j} (a_{ji} * p_{ji})]\}, \quad (3.8)$$

$$\text{тобто, } K_{кр} = \sum_{j=1}^N \{A_j * [\sum_{i=1}^{n_j} [a_{ji} * \sum_{s=1}^{m_{ji}} (d_{jis} * p_{jis})]]\}, \quad (3.9)$$

де N – число груп показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства; A_j – параметр вагомості j -ї групи показників конкурентоспроможності підприємства. Доцільно, щоб при призначенні параметрів вагомості дотримувалась умова:

$$\sum_{j=1}^N A_j = 1; \quad (3.10)$$

P_j – чисельне значення j -ї групи показників конкурентоспроможності підприємства; n_j – число показників конкурентоспроможності підприємства у j -й групі; a_{ji} – коефіцієнт вагомості i -ї підгрупи показників j -ї підгрупи конкурентоспроможності підприємства. Доцільно, щоб при призначенні

коефіцієнтів вагомості у кожній i -ї підгрупі показників j -ї групи виконувалась умова:

$$\sum_{j=1}^n a_i = 1; \quad (3.11)$$

p_{ji} – чисельне значення i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності підприємства; d_{jis} – коефіцієнт вагомості s -го показника i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності підприємства. Доцільно, щоб при призначенні коефіцієнтів вагомості у кожній s -ї субпідгрупі показника i -ї підгрупи показників j -ї групи дотримувалась умова:

$$\sum_{s=1}^m a_{jis} = 1; \quad (3.12)$$

p_{jis} – чисельне значення s -го показника i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності підприємства;

2. На основі геометричного показника конкурентоспроможність має вигляд:

$$K_{kp} = \prod_{j=1}^N P_{j_{гр}}^{A_j}. \quad (3.13)$$

Б. У порівняльній формі:

1. На основі арифметичного показника конкурентоспроможності :

$$K_{kp} = \sum_{j=1}^N (A_j * \Gamma_{j_{гр}}), \quad (3.14)$$

тобто,

$$K_{kp} = \sum_{j=1}^N \{A_j * [\sum_{i=1}^{n_j} (a_{ji} * k_{ji})]\}, \quad (3.15)$$

де $\Gamma_{j_{гр}}$ – рівень конкурентоспроможності підприємства j -ї групи показників; k_{ji} – відносний показник i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності підприємства, тобто

$$K_{kp} = \sum_{j=1}^N \{A_j * [\sum_{i=1}^{n_j} [a_{ji} * \sum_{s=1}^{m_{ji}} (d_{jis} * k_{jis})]]\}, \quad (3.16)$$

де k_{jis} – чисельне значення s -го показника i -ї підгрупи показників j -ї групи конкурентоспроможності підприємства;

2. На основі геометричного показника конкурентоспроможності:

$$K_{kp} = \prod_{j=1}^N \Gamma_{j_{гр}}^{A_j}. \quad (3.17)$$

Усі операції, що пов'язані із проведенням оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства, можна поєднати у три типові стадії (підготовча, оціночна, заключна), що містять ряд етапів (рис. 3. 16).

Найбільший ефект та об'єктивність оцінки конкурентоспроможності підприємства будуть досягнуті, якщо правильно, в залежності від цілі, обрано метод. Однак, найбільш переважним методом для переважної більшості випадків може виявитися комплексно-комбінований. Разом з тим остаточний висновок щодо конкурентоспроможності підприємства слід робити при використанні результатів оцінки, отриманих декількома методами [2; 3].

Між операціями, котрі слід виконувати щонайменш у рамках кожної зі стадій по можливості послідовно-паралельно, повинні існувати безперервні прямі та зворотні зв'язки. Реалізація такого підходу дозволяє досягнути цілей

вирішення задач оцінки у найкоротші терміни. Конкретна послідовність виконання методичних положень оцінки у більшості реальних випадків залежить від цілі, кваліфікації осіб, що реалізують методика, та ситуації оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

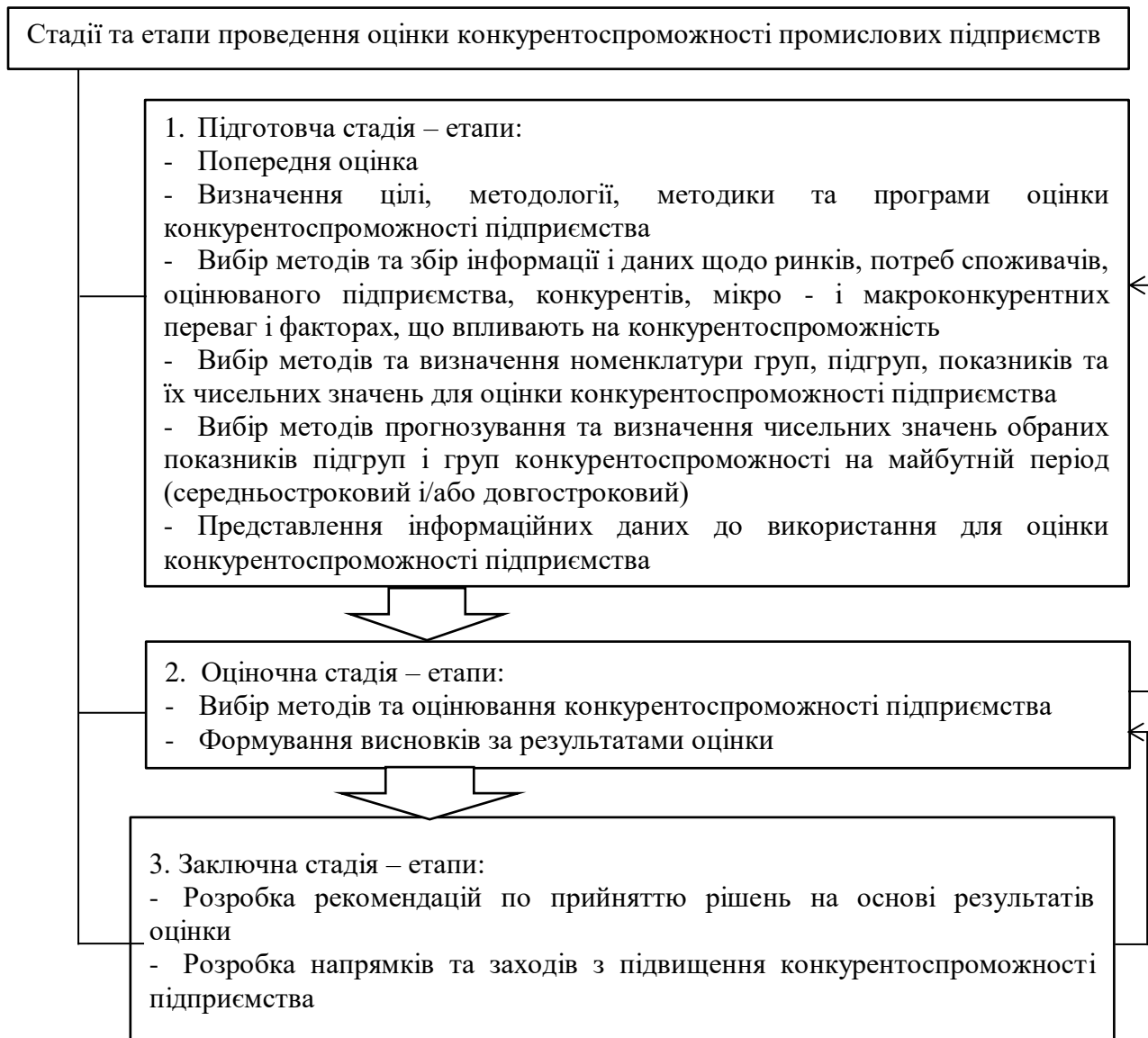


Рис. 3. 16 Методика оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства (фрагмент)

Література:

1. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. Пер. с англ. СПб: Автокомп, 1992. 496с.
2. Захарченко В.И. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий. *Машиностроитель*, 1999. №11. С. 13-17.
3. Захарченко В.И. Сбыт станков в СНГ и оценка их конкурентоспособности. *Маркетинг в России и за рубежом*, 2000. №1. С. 78-81.

4. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура: учебное пособие. Под ред. В.И. Дубницкого. Днепропетровск: ГВУЗ «УГХТУ», 2016. 400с .

5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. Пер. с англ. Т.1. 399с.; Т.2. 400с.

6. Мишин В.М., Егоров Д.А. Методы и методика оценки конкурентоспособности машиностроительных предприятий. *Машиностроитель*, 2003. №8. С. 5-9.

7. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. Пер. с англ. Москва: Финансы и статистика, 1992. Т.1. 362с. Т.2. 371 с.

ПІСЛЯМОВА

Захист конкуренції є важливішою умовою для забезпечення ефективності ринкової економіки, яка була проголошена для України 01.12.2005 р. на прес-конференції Президента України і Прем'єр Міністра Великобританії в Києві. Без чесного її захисту економіка набуває кримінального характеру. Ефект порушення правил конкуренції викликає у суспільстві не тільки великі матеріальні, але і дуже негативні соціальні стосунки.

Слід нагадати, що представники нової влади обіцяли в своїх передвиборчих програмах вирішити ці питання. І при можливості зараз підкреслюють це кожен раз на відповідальних нарадах і форумах. Особливо привабливо це виглядає на міжнародних конференціях, де уряд оголошує потенційним інвесторам свої найближчі плани про справжній захист конкуренції і переконливо запевняє, що «це є нашим пріоритетом, тому що економічне зростання неможливе без чесної конкуренції».

Іноземні партнери, з огляду на досвід розвинених країн, давно і постійно звертають увагу на цю проблему. Інвестори не хочуть мати справу з країною, де не працюють однакові для всіх правила гри. Але в нашій країні, очевидно, з політичних міркувань, проблеми тривалий час не налагоджуються належним чином. Це істотно знижує ймовірність серйозних і вигідних країні іноземних інвестицій. Останнім фактом є те, що МВФ включив цю вимогу як одне з десяти умов продовження подальшої співпраці з Україною. Реформа Антимонопольного комітету є одним із важливих речей для Фонду. Тому далі зволікати з цими та іншими питаннями неприпустимо.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в світі характеризується значною жорстокістю конкуренції, перетворення її в гіперінфляцію. Основними факторами посилення конкуренції між виробниками продукції/послуг є збільшення темпів науково-технологічного прогресу, залучення на постійній основі інвестицій, що вкладаються у розвиток виробництва з ціллю забезпечення значного росту продуктивності праці, впровадження інновацій і динамічного розвитку сучасних технологій.

Теорії та методології конкуренції в умовах ринку, визначення рівня конкуренції у колах підприємств, регіональної та національної економіки, оцінка конкурентоспроможності підприємства з урахуванням ринкової кон'юнктури є важливою складовою економічної теорії та прикладної економіки. Вітчизняному виробнику доводиться працювати в умовах перманентної жорстокої конкуренції та різних коливань ринкової кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Крім рішення таких проблем, реформа, що відбувається, повинна передбачати ще цілу низку заходів, які вимагають окремого детального освітлення. А саме:

– конкурентоорієнтована робота всіх органів влади, які повинні переходити від спроб керувати всіма процесами до створення конкурентних умов підприємницької діяльності у відповідних сферах;

– підвищення ролі Міністерства розвитку економіки, яке повинно стати мозковим центром в процесах формування та реалізації конкурентної політики держави;

– передача невластивих Антимонопольному комітету функцій іншим структурам. Зокрема, органом оскарження закупівель повинно стати Мінекономіки в співробітництві з правоохоронними органами;

– поліпшення роботи антикорупційних, правоохоронних органів і судової системи з метою забезпечення захисту прав підприємців в процесах порушення конкурентних умов ведення бізнесу;

– підтримка малого і середнього бізнесу та інші напрямки демонополізації, що сприяють ослабленню влади монополій;

– підтримка участі громадян у державному управлінні шляхом створення при Президентові України незалежних громадських рад за основними напрямками суспільного розвитку. Зокрема, повинна працювати Громадська рада з питань конкуренції;

– створення підкомітету з питань конкуренції у Верховній Раді України.

І ні в якому разі не можна називати реформою руйнування територіальних відділень в областях, як це робиться в останні роки всупереч адміністративній реформі, яка передбачає передачу частини повноважень центральних органів в регіони.

КОЛЕКТИВ АВТОРІВ

Аверіхіна Тетяна Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (3. 6)

Балахонова Олеся Василівна – д.е.н., професор кафедри економіки і менеджменту Вінницького соціально-економічного інституту університету «Україна» (2. 3)

Байлюк Юлія Олександрівна – магістрант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (3. 6)

Блакита Ганна Владиславівна – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету (3. 5)

Благодатських Анна Сергіївна – магістрант кафедри обліку, аналізу і аудиту Одеського національного політехнічного університету (2. 2)

Гладкий Олександр Віталійович – д. географ. н., професор, академік Національної академії наук вищої освіти України, професор кафедри туризму та рекреації Київського національного торговельно-економічного університету (2. 1)

Гриценко Анастасія Анатоліївна – магістрант кафедри обліку, аналізу і аудиту Одеського національного політехнічного університету (3. 2)

Деркач Тетяна Вадимівна – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Міжнародного гуманітарного університету (2. 5)

Живодер Дмитро Петрович – магістрант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (3. 4)

Жихарєва Влада Вікторівна – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Одеського національного морського університету (3. 1)

Захарченко Віталій Іванович – д.е.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (вступ, 1. 5, 3. 9, післямова, технічна редакція)

Зеркіна Оксана Олександрівна – к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету (2. 2)

Іващенко Алла Григорівна – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного політехнічного університету (3. 4)

Івлієва Ольга Михайлівна – к.пед.н., доцент кафедри математики, інформатики та інформаційної діяльності Ізмаїльського державного гуманітарного університету (1. 2)

Килівник Володимир Степанович – доцент, к. мед. н., академік Академії наук прикладної радіоелектроніки, доцент кафедри медичної реабілітації Вінницького національного медичного університету імені І. Пирогова (2. 1)

Коваленко Олександр Михайлович – д.е.н., професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (3. 7)

Коваленко Сергій Іванович – к.е.н., доцент кафедри інженерних дисциплін Дунайського інституту НУ «Одеська морська академія» (2. 7)

Ковтуненко Ксенія Валеріївна – д.е.н., професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (1. 3)

Ковтуненко Юрій Володимирович – к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Одеського національного політехнічного університету (3. 3)

Коцага Анастасія Олексіївна – магістрант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (1. 3)

Лаптева Вікторія Василівна – к.е.н., доцент кафедри Київського національного торговельно-економічного університету (3. 5)

Мельниченко Дмитро Олегович - аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (1.5)

Манічева Анастасія Володимірівна – магістрант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (3. 7)

Меркулов Микола Миколайович – д.е.н., доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (загальна редакція, 1. 1)

Метіль Тетяна Констянтинівна – к.е.н., доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (2. 4)

Родіонов Дмитро Андрійович – магістрант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету (3. 9)

Сорока Лариса Миколаївна – к.е.н., доцент, завідувач кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (1. 4)

Сиволап Лариса Анатоліївна – к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки підприємства Донецького державного університету управління (1. 6)

Філіппова Світлана Валеріївна – д.е.н., професор, директор Інститута бізнесу, економіки та інформаційних технологій Одеського національного морського університету (3. 1)

Шевченко-Перепьолкіна Радіслава Іванівна – к.е.н., доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (2. 6)

Ширяєва Людмила Володимирівна – д.е.н., професор кафедри економіки та фінансів Одеського національного морського університету (3. 1)

Янковська Ольга Андріївна – магістрант кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеського національного політехнічного університету (3. 3)

Яковенко Олена Іванівна – к.пед.н., доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (3. 8)

УДК 339.137.2:330.88:330.101.541:332.14:330.101.542

Т 338

Захарченко В.І. та ін..

Колективна монографія

Технічний редактор Метіль Т.К.

Теорії та практики визначення конкурентоспроможності в умовах
безпекоорієнтованого розвитку