

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Монографія

УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ТА
РОЗВИТКОМ В РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

(за ред. А.І. Ковальова, Н.Є. Сілічевої)

Харків – 2016 р.

ББК 65.04
УДК 332.1
Г 27

*Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського національного економічного
університету
(протокол №3 від 24.11.2015 р.)*

Рецензенти:

Денисенко М.П. – доктор економічних наук, професор, академік, член редакційної колегії журналу «Економіка та держава»

Бутенко А. І. – доктор економічних наук, професор, зав. відділом Інституту проблем ринку та економіко екологічних досліджень НАН України

Управління функціонуванням та розвитком в регіональних соціо-економічних системах: монографія / за ред. А.І. Ковальова, Н.Е.Сілічевої. – Харків: ОНЕУ, 2016. – 244 с., укр. мов.

Колективна монографія присвячена проблемам управління функціонуванням та розвитком в регіональних соціо-економічних системах. У науковому виданні представлено аналіз здобутків теорії, вітчизняних та зарубіжних особливостей методології та практики управління функціонуванням та розвитком регіональних соціо-економічних систем та розробка теоретико-методологічних засад і практичних рекомендацій щодо організації та управління економікою Одещини.

Наукове видання підготовлено на основі наукових досліджень, що проводилися кафедрою економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету протягом 2013-2015 років.

Рекомендовано для науковців, фахівців науково-дослідних установ, працівників міських, районних та обласних державних адміністрацій, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

УДК 332.1

© А.Ковальов, Н. Сілічева, 2016.

ВСТУП

Перехід національного господарства України на модель сталого розвитку значною мірою залежить від наявного потенціалу розширеного відтворення ресурсної бази соціально-економічного піднесення на новій інституціональній технологічній основі. Досвід передових країн та наслідки структурної і системної перебудови більшості сегментів національного господарства свідчать, що реальні зрушення в напрямі формування передумов сталого розвитку як держави в цілому, так і окремих регіонів можливі лише за умови нарощення не лише виробничого, а й природно-ресурсного, демографічного, науково-технічного, рекреаційного, інформаційного та соціально-культурного потенціалу. Тобто, мова йде про всі складові соціально-економічного потенціалу, а також людський фактор та інституціональні зміни в системі економічних відносин при виборі пріоритетів переходу національного та регіональних господарських комплексів на модель сталого розвитку.

У суспільному і економічному житті країн світу регіональна політика перетворилася на один із найважливіших факторів економічного і соціального розвитку. Практично у всіх розвинених країнах спостерігається чітко окреслене прагнення створити умови, які дозволили б регіонам повністю реалізувати наявний потенціал (природний, економічний, людський, науково-технічний), максимально збільшити їх вклад у національну економіку, здобути конкурентні переваги на світовому ринку.

За роки ринкових реформ Україні вдалося досягти певних успіхів у побудові нової системи економічних відносин між центром та регіонами. Проте механізм формування та реалізації державної регіональної політики в Україні є недосконалим через наявність значного тяжіння до централізованого управління. Відсутня взаємоузгодженість і збалансованість дій центральних органів виконавчої влади щодо окремого регіону. Не конкретизовано компетенцію, повноваження та відповідальність між державними і місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування. Створити умови для реалізації регіонами свого потенціалу – складна задача для такої країни, як наша. Її розв'язання можливе тільки за допомогою важелів управління. Реформування економіки потребує перебудови всієї системи регіонального управління, змістом якого є поєднання інтересів держави і регіонів для забезпечення економічної стабільності. Така особливість визначила нові підходи до організації системи управління розвитком регіонів.

Разом з тим проблема управління розвитком регіону з позиції комплексного підходу до вирішення завдань потребує подальших досліджень. Це обумовлено підвищенням ролі регіонів в економічному житті, ускладненням виробничої структури й інфраструктури регіону, значним зростанням територіальних взаємозв'язків, підвищенням мобільності трудових ресурсів, усе більшою значущістю людського фактора в економічному розвитку. Вона складається з чотирьох розділів.

Перший розділ монографії присвячено теоретико-методологічним засадам управління та функціонування регіональних соціо-економічних систем. Тут описуються стан та основні напрямки реформування системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади України, законодавче регулювання системи місцевого самоврядування та повноваження органів місцевого самоврядування в об'єднаних громадах. Відводиться увага взаємозалежності економічних районів та їх економічної самостійності.

Другий розділ монографії охоплює організаційно-економічне забезпечення створення регіональної інфраструктури підтримки інноваційних проектів та технологій. У ньому знайшли відображення особливості організаційних форм забезпечення інноваційної діяльності у венчурному бізнесі, розглянутий механізм реструктуризації економіки регіону на інноваційно-інвестиційних засадах та приведені інноваційно-інвестиційні важелі впливу на ефективність регіональної структурної політики.

Третій розділ монографії присвячено формуванню реструктуризаційної моделі розвитку соціально-економічних систем в розрізі галузей національної економіки. Розділ охоплює проблеми: методичні підходи державного регулювання земельних відносин, структуру та задачі житлово-комунального господарства України, аналіз стану розвитку виноградної галузі України та шляхи підвищення ефективності господарювання переробних підприємств.

Монографія є результатом спільної праці колективу кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету в межах роботи над комплексною кафедральною темою протягом 2013-2015 років. Над окремими її розділами працювали: Ковальов А.І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи ОНЕУ, керівник НДР кафедри (загальна редакція, розділ 2.1); Сілічева Н.Є., к.е.н., доцент, відповідальний виконавець за НДР (загальна редакція, структура, вступ, висновки, розділ 2.2); Балджи М.Д., д.е.н., професор, зав. кафедри (розділ 3.5); Колодинський С.Б., д.е.н., доцент, (розділи 2.4, 2.5), Сментина Н.В., к.е.н., доцент (розділ 1.2), Гейко Л.М., к.е.н., доцент (розділ 1.1); Добрава Н.В., к.е.н., доцент (1.1.3); Карпов В.А., к.е.н., професор (розділ 3.6); Маркітан О.С., к.е.н., доцент (розділ 2.3), Клевцевич Н.А., к.е.н., доцент (розділ 1.3), Улибіна В.О., к.е.н., доцент (розділ 3.1), Смирнов Д.С., викладач (розділ 3.2).

Приймали участь у написанні монографії аспіранти та здобувачі кафедри: Фіалковська А.А. (розділ 3.3), Бойко О.С. (розділ 1.4) Ноженко С.В. (розділ 2.5), Нестеренко О.С. (розділ 3.4), Андрієвська Є.В. (розділ 3.6).

Монографія рекомендована для науковців, фахівців науково-дослідних установ, працівників міських, районних та обласних державних адміністрацій, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1.1. Стан та основні напрямки реформування системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади України

1.1.1. Законодавча база реформування системи місцевого самоврядування

1 квітня 2014 року українським урядом була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [1] та затверджений План заходів з її реалізації [2].

Відповідно до цього плану було внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, якими здійснено перший етап бюджетної децентралізації. Зміни до Бюджетного кодексу стали основою стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом оскільки разі об'єднання такі громади наділяються повноваженнями та ресурсами, які мають міста обласного значення.

Територіальні громади, які не беруть участь у об'єднанні, залишаються осторонь цього процесу та позбавляються права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися. Отже, об'єднання територіальних громад є запорукою переходу місцевого самоврядування на якісно новий рівень.

Правовою основою об'єднання територіальних громад стали прийнятий Верховною Радою України Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» № 157-VIII від 05.02.2015 р.[3] та затверджена Кабінетом Міністрів України для забезпечення його реалізації постанова КМУ № 214 від 08.04.2015 та Методика формування спроможних територіальних громад [4]. Саме вони визначають те, яким чином має відбуватись об'єднання громад, щоб вони стали спроможними.

За Європейською хартією місцевого самоврядування, яка є частиною законодавства України, місцеве самоврядування – це «право і спроможність органів місцевого самоврядування здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення» [5]. Таким чином, право формування об'єднаних територіальних громад на принципі добровільності закріплене Європейською хартією місцевого самоврядування.

Спроможна територіальна громада- це громада, в якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення її органами місцевого самоврядування передбачених законодавством питань місцевого значення в інтересах мешканців громади.

У зазначеній вище Методиці сказано, що «територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання

послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці».

На сьогодні переважна більшість територіальних громад України, маючи право вирішувати питання місцевого значення, неспроможна їх виконувати через брак власних коштів, занепад або відсутність інфраструктури (необхідних будівель, споруд, доріг тощо), а також брак кадрів відповідної кваліфікації. Тому значна частина питань місцевого значення не вирішується належним чином – не утримуються приміщення шкіл і лікарень та інші будівлі комунальної власності, не забезпечується благоустрій території, нічне освітлення вулиць тощо.

Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів.

Перш за все, мова йдеться про зарахування до їхніх бюджетів 60% податку на доходи громадян. З додаткових ресурсів місцеві ради у ході реформи отримують власний земельний податок, ставки якого на своїй території кожна рада встановлюватиме самостійно. При цьому до юрисдикції кожної ради передаються всі землі відповідної громади, в тому числі й за межами населених пунктів.

Запроваджується також (обов'язковий у країнах зі спроможним місцевим самоврядуванням) місцевий податок на нерухоме майно. Рішення про його запровадження та про його ставки кожна місцева рада приймає самостійно. Громада отримує також 5% від продажу пального на АЗС, алкогольних та тютюнових виробів. Крім того, за бюджетами місцевого самоврядування залишаються такі джерела, як раніше закріплені місцеві податки і збори. Однак навіть наділення цими ресурсами переважної більшості наявних дрібних територіальних громад їхньої спроможності не забезпечить. Надмірна частина ресурсів у таких громадах і далі витратитиметься на утримання управлінського апарату, а для реалізації серйозних проектів місцевого розвитку коштів не вистачатиме. Тому реформа місцевого самоврядування, враховуючи позитивний як європейський, так і власний історичний досвід, передбачає об'єднання (укрупнення) територіальних громад. При цьому за кошти платників податків утримуватиметься одна рада, один голова, один виконком, а не декілька – що збереже кошти для реальних справ. З більшої території до місцевого бюджету можна зібрати значно більші податкові обсяги. Це дозволить місцевим радам об'єднаних громад вже в найближчому майбутньому забезпечити додатковими робочими місцями їх жителів та значно покращити стан населених пунктів, а значить, і якість життя громадян.

Однак укрупнення території об'єднаних громад має свої логічні межі. Відстань від центру громади до її найдальшого населеного пункту має бути такою, щоб у екстрених випадках її не довше ніж за 30 хвилин могли подолати пожежна команда, швидка допомога, поліцейський патруль.

Питання визначення меж нових, об'єднаних громад вирішуватиметься органами влади обласного рівня з урахуванням як об'єктивних критеріїв, так і думки громадян. Після консолідації громад села, які не матимуть власних сільрад, будуть представлені в місцевій раді своїми депутатами, а у виконкомі – сільськими старостами. Старости та депутати здійснюватимуть зв'язок між односельцями і владою громади та вирішуватимуть різні проблеми його жителів у раді та виконкомі.

До центрів спроможних громад (тобто ближче до громадян, що живуть поза райцентрами) будуть перенесені з районних центрів місця надання низки важливих послуг – адміністративних, соціальної допомоги через територіальні центри, пожежні, правоохоронні, санітарно-епідеміологічної служби тощо. У разі нестачі приміщень, інших елементів інфраструктури для надання всіх необхідних послуг громадам надаватиметься допомога з державного бюджету на їх придбання чи побудову.

У законі зазначено, що об'єднання громад як ключовий елемент реформи має бути здійснене до чергових місцевих виборів. Нові ради, які будуть обрані вже в об'єднаних громадах, отримають нові повноваження та суттєві ресурси.

1.1.2. Повноваження органів місцевого самоврядування в об'єднаних громадах

Розподіл повноважень здійснюється згідно з принципом субсидіарності. Це один з головних принципів децентралізації відповідно до якого найбільше повноважень мають мати ті органи влади, які є найближчими до людей, і на рівні яких вирішення завдань та надання послуг є найбільш ефективним та найменш ресурсовитратним. Концепцією передбачено закріплення за громадами (села, селища, міста) найбільшого переліку повноважень.

Органи місцевого самоврядування отримають необхідні кадрові та фінансові ресурси та інфраструктурний потенціал для належного виконання повноважень. Слід зазначити, що відповідно до Закону громади отримають весь спектр повноважень, що їх наразі мають міста обласного значення. Повноваження, що отримують об'єднані громади, наведені у таблиці 1.1.

Перелік видаткових повноважень об'єднаних громад докладніше визначено у ст. 89 та 91 Бюджетного кодексу України.

Таблиця 1.1

Повноваження об'єднаних громад	
Повноваження об'єднаних громад	
Власні	Делеговані
планування розвитку громади та формування бюджету;	соціальна допомога через територіальні центри (у громадах);
економічний розвиток, залучення інвестицій, розвиток підприємництва;	адміністративні послуги через центри їх надання (у громадах);
управління земельними ресурсами,	управління школами та

надання дозволів на будівництво, прийняття будівель в експлуатацію; розвиток місцевої інфраструктури: утримання та будівництво доріг, водо-, тепло-, газопостачання і водовідведення та благоустрій території; надання житлово-комунальних послуг (теплопостачання, водовідведення, управління відходами, утримання об'єктів комунальної власності); утримання вулиць і доріг на території громади; організація пасажирських перевезень на території громади; громадська безпека силами муніципальної поліції; пожежна охорона	дошкільними закладами; первинна медична допомога; утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків
--	---

В об'єднаних громадах мешканці мають бути забезпечені послугами, що надають органи державної влади, а саме:

- виплата пенсій, субсидій на сплату житлово-комунальних послуг, забезпечення наданих пільг;
- контроль за санітарно-епідеміологічним станом;
- казначейське обслуговування;
- реєстрація актів цивільного стану.

Об'єднана громада отримує додаткові фінансові та майнові ресурси. Головними серед них є:

- податок на доходи фізичних осіб (60% для забезпечення власних повноважень);
- державні медична (на забезпечення медичних послуг) та освітня (на забезпечення освітніх послуг) субвенції;
- право розпоряджатися на території об'єднаної громади землями (відповідно з законами України).

Об'єднані територіальні громади вступають у прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом. До тепер прямі відносини мають лише області, райони та міста обласного значення).

Змінами до Податкового кодексу здійснено перший крок до запровадження повсюдності місцевого самоврядування. Кодексом передбачено, що органи місцевого самоврядування встановлюють ставки та пільги по платі за землю як у межах, так і за межами населених пунктів.

У майбутньому органи місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад будуть наділені виключними повноваженнями щодо розв'язання,

володінні та користування земельними ділянками в межах своєї юрисдикції, тобто як у межах, так і за межами населених пунктів.

Податкові надходження та інші платежі і доходи до місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад наведені у таблиці 1.2. Детально перелік податкових та неподаткових надходжень місцевих бюджетів об'єднаних громад викладено у ст. 64, 69-1, 71 Бюджетного кодексу України.

Таблиця 1.2

Фінансова база місцевих бюджетів об'єднаних громад

Податки, збори та інші платежі і доходи	Питома вага надходжень до місцевих бюджетів об'єднаних громад, %
ПОДАТКИ	
Податок на доходи фізичних осіб	60,0
Екологічний податок	25,0
Акцизний податок (з реалізації підакцизних товарів)	5,0
Єдиний податок	100,0
Податок на прибуток підприємств	100,0
Податок на майно (нерухомість, землю, транспорт)	100,0
ЗБОРИ ТА ІНШІ ПЛАТЕЖІ	
Державне мито	100,0
Плата за надання адміністративних послуг; адміністративні штрафи та штрафні санкції	100,0
Збір за місяць паркування транспортних засобів	100,0
Туристичний збір	100,0
Плата за ліцензії та сертифікати на певні види господарської діяльності	100,0
Арендна плата за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває у комунальній власності	100,0
Рентні платежі за користування надрами, за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів	100,0
Орендна плата за водні об'єкти (або їх частини)	100,0
Плата за розміщення тимчасових вільних коштів місцевих бюджетів на банківських депозитних рахунках	100,0
Концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності	100,0
Кошти, які отримані підприємствами, установами та організаціями, що утримуються за рахунок бюджетів об'єднаних територіальних громад	80,0
Кошти від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва	75,0
Грошові стягнення за шкоду, яка заподіяна порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності	50,0
Частина вартості питної води від суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію питної води через системи централізованого водопостачання з відхиленням від відповідних стандартів	10,0

Кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності	55,0
---	------

Іншими доходами, що поступатимуть до місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад, визначені:

- різноманітні трансферти (базова дотація, медична та освітня субвенція, інші субвенції, капітальні трансферти;
- надходження в рамках програм допомоги і грантів міжнародних фінансових організацій та Європейського Союзу;
- кошти від відчуження комунального майна та від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;
- кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населених пунктів;
- повернені кредити, які надані з місцевих бюджетів: індивідуальним сільським забудовникам, молодим сім'ям та самотніми молодими громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла, а також пені та відсотки за користування ними;
- кошти від реалізації безхазяйного майна, знахідок, спадкового майна;
- частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань;
- місцеві запозичення;
- кошти від повернення кредитів, які надані з відповідного бюджету, та відсотки, що сплачені за користування ними;
- кошти, що отримані у процесі здійснення державних закупівель.

У спроможних територіальних громадах органи місцевого самоврядування мають забезпечити, як зазначалося вище, надання громадянам усіх необхідних публічних послуг. Для цього необхідні приміщення для розміщення відповідних служб. При цьому частина громад, які будуть сформовані навколо сьогоденних районних центрів та міст обласного значення, вже забезпечена необхідними приміщеннями. Міста обласного значення вже мають відповідні повноваження з відповідною інфраструктурою.

У районних центрах органи місцевого самоврядування об'єднаних громад отримають існуючу інфраструктуру та повноваження, які на сьогодні є в наявності у районних державних адміністрацій (районних рад). Тобто повноваження у сфері освіти, охорони здоров'я, соціального захисту тощо здійснюватимуть органи місцевого самоврядування об'єднаних громад, а не місцеві державні адміністрації. Інші громади для того, щоб стати спроможними, мають бути забезпечені відповідними приміщеннями, у першу чергу для розміщення нових служб, а саме приміщення для:

- органу місцевого самоврядування об'єднаної громади з урахуванням додаткових функцій управління фінансами та комунальною власністю,

містобудівною діяльністю, охороною здоров'я, освітою, культурою, соціальним захистом тощо;

- поліклініки, лікарні широкого профілю;
- територіального центру соціального захисту;
- Центру надання адміністративних послуг;
- органів правопорядку (має бути окрема будівля);
- органів державної влади (пенсійного фонду, центру зайнятості, казначейства, реєстрації актів цивільного стану та майнових прав);
- пожежної частини.

Виходячи з функцій органів місцевого самоврядування спроможних об'єднаних територіальних громад, у [6] пропонується організаційна структура їх виконавчих органів (див. табл. 1.3).

Особливістю об'єднаних територіальних громад є поява посадової особи місцевого самоврядування – старости, який обирається у порядку, що визначений Законом України.

Старости обираються у селах, селищах, визначених за рішенням ради об'єднаної територіальної громади на строк повноважень цієї місцевої ради.

Таблиця 1.3

Запропонована організаційна структура виконавчих органів місцевого самоврядування спроможних об'єднаних територіальних громад

Голова об'єднаної територіальної громади
Заступники голови об'єднаної територіальної громади (2-3 особи)
Секретар ради об'єднаної територіальної громади
Фінансове управління
Відділ комунальної власності та земельних відносин
Секретар з юридичних питань
Відділ житлово-комунального господарства, благоустрою, охорони навколишнього природного середовища та інфраструктури
Відділ економічного розвитку, торгівлі та інвестицій
Відділ містобудування, архітектури та капітального будівництва
Служба містобудівного кадастру
Загальний відділ
Сектор організаційно-кадрової роботи
Відділ ведення державного реєстру виборців
Центр надання адміністративних послуг
Дозвільний центр
Секретар з питань надзвичайних ситуацій та цивільного захисту населення і територій
Архівний відділ
Відділ освіти, молоді та спорту
Відділ культури, туризму та з питань діяльності засобів масової інформації
Управління соціального захисту населення та праці
Служба у справах дітей та бездомних осіб, центр сім'ї та молоді
Відділ охорони здоров'я
Старости територіальної громади у складі виконавчого комітету

Старості села, селища у складі об'єднаної територіальної громади надаються такі повноваження:

- представляє інтереси жителів села, селища у виконавчих органах сільської, селищної, міської ради;
- сприяє жителям села, селища у підготовці документів, що подаються до органів місцевого самоврядування;
- бере участь у підготовці проекту бюджету територіальної громади в частині фінансування програм, що реалізуються на території відповідного села, селища;
- вносить пропозиції до виконавчого комітету сільської, селищної, міської ради з питань діяльності на території відповідного села, селища виконавчих органів сільської, селищної, міської ради, підприємств, установ, організацій комунальної форми власності та їх посадових осіб;
- здійснює інші обов'язки, визначені Положенням про старосту, яке затверджується радою об'єднаної громади. У Положенні визначаються права і обов'язки старости, порядок його звітності, інші питання, пов'язані з діяльністю старости.

Кожний староста є членом виконавчого комітету ради об'єднаної громади за посадою.

Після прийняття ВР АР Крим, обласною радою рішення про утворення об'єднаної територіальної громади призначаються перші місцеві вибори депутатів та голови нової громади. Повноваження територіальних громад, що об'єдналися, припиняються, а об'єднана територіальна громада є правонаступником їх активів та зобов'язань.

Орган місцевого самоврядування територіальних громад, що об'єдналися, як юридичні особи мають бути ліквідовані. Заходи з ліквідації відповідно до закону здійснює ліквідаційна комісія, яка утворюється новообраною сільською, селищною, міською радою. Процедура ліквідації юридичної особи прописана в Цивільному та Господарському кодексах (загальні принципи процедури ліквідації), Законі України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб- підприємців» (деталізований механізм процедури ліквідації).

Бюджети територіальних громад, що об'єдналися, мають виконуватися окремо до закінчення бюджетного періоду. Бюджет же об'єднаної територіальної громади на наступний рік після об'єднання розробляється з урахуванням особливостей підготовки місцевих бюджетів, що визначені у ч. 4 ст. 67 Бюджетного кодексу України.

Добровільне об'єднання територіальних громад потребує державної підтримки. Відповідно до ст. 9 та 10 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» визначено декілька форм державної підтримки новоствореним громадам: інформаційно-просвітницьку, організаційну, методичну, фінансову [3].

Суть інформаційно-просвітницької та організаційної підтримки полягає у проведенні заходів для ЗМІ та громадськості з метою інформування їх про суть,

інструменти реформування місцевого самоврядування, децентралізації влади, а також про переваги об'єднання для розвитку громад та позитивний вплив на життя громадян. Здійснення матеріально-технічного забезпечення (надання приміщень, оргтехніки, матеріалів тощо) заходів, присвячених добровільному об'єднанню та формуванню спроможних територіальних громад. Займатися цим доручено місцевим державним адміністраціям та Раді Міністрів АРК.

Надання роз'яснень із застосування Методики (п.3 постанови КМУ №214 від 08.04.2015) складає *суть методичної підтримки*. Відповідальним за неї визначено Міністерство регіональної політики.

На основі Меморандуму про узгодження мети діяльності у впровадженні реформи місцевого самоврядування між Всеукраїнською асоціацією органів місцевого самоврядування «Асоціація міст України» і Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України в кожній області утворюються Офіси з питань впровадження реформ у сфері місцевого самоврядування, децентралізації повноважень органів виконавчої влади.

Фінансова підтримка полягає у наступному:

1. Надання коштів з Державного фонду регіонального розвитку на проекти, що спрямовані на підтримку добровільно об'єднаних територіальних громад, які підготовлені відповідно до Бюджетного кодексу та урядових Порядків використання цих коштів.

2. Надання об'єднаній громаді коштів у вигляді субвенції з державного бюджету на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади. Розподіл субвенції здійснюється відповідно до вимог ст. 10 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад».

Практичною реалізацією положень законодавства про добровільне об'єднання та формування спроможних громад будуть займатись Офіси з питань впровадження реформ у сфері місцевого самоврядування, децентралізації повноважень органів виконавчої влади, які мають стати «містком» між центральною та місцевою владою в ході проведення реформи та забезпечити врахування місцевих інтересів.

1.1.3.Взаємозалежність економічних районів та їх економічна самостійність

Сучасний етап економічних реформ передбачає формування нових підходів до економічного розвитку, які формуються на засадах економічної теорії та практичного досвіду багатьох країн світу, що просуваються шляхами науково-технічного прогресу до висот світової економіки. Сучасна економічна теорія виробляє та пропонує для практичної реалізації концепції економічного розвитку, які не є універсальними, але вони дають змогу моделювати різні варіанти економічних систем, створювати різноманітні адміністративно-територіальні структури, які дозволяють на різних рівнях господарського життя реалізовувати функції управління народногосподарськими процесами з боку місцевих органів влади та державних адміністрацій Президента України.

Серед всіх рівнів економічних систем ми виділимо мезорівень, або рівень окремої регіональної економічної системи, рівень регіону, який, на нашу думку, заслуговує особливої уваги в силу важливості для розвитку всієї національної економічної системи. Безумовно, мегарівень, макрорівень та рівень підприємницького розвитку, або мікрорівень, заслуговують на увагу, однак сам рівень регіональної економічної системи стає в сучасних умовах розвитку більш значним та важливим, бо від стану економік окремих регіонів залежить цілісність всієї держави, її однорідність, стрімкість економічного зростання всієї національної економіки.

В останні часи досить поширеною була парадигма націоналістичної економіки, згідно якої всі національні економічні системи представлялися цілісними та однорідними економічними утвореннями. Однак практика економічного розвитку окремих країн, і власне України теж, спростовує гіпотезу монолітності та однорідності економічного простору в межах окремих національних економік. Навпаки, ми є свідками значних регіональних диспропорцій, значного розриву в рівні економічного розвитку цілих країн, цілих угруповань країн світу, не кажучи вже про країни з транзитивними економіками. Не дивлячись на посилення процесу глобалізації світової економіки, поширюються і протилежні процеси – регіоналізації, і саме вони стають об'єктом нашого дослідження в цій роботі.

Нова парадигма регіональної економічної системи дозволяє з іншого боку дослідити сучасні трансформаційні процеси на регіональному рівні, по новому представити структуру регіону, визначити шляхи подальшого реформування регіональних економік. При цьому слід зауважити, що процеси глобалізації є зовнішніми силами, що впливають на різні економічні системи, а процеси регіоналізації є внутрішніми силами, що з середини трансформують регіональні структури та їх складові елементи – різноманітні суб'єкти економічної діяльності. Взаємодія та протиставлення вказаних факторів діє на всі економічні структури, на всі рівні економічних систем і призводить до створення унікального економічного середовища, яке є досить суперечливим. Протиставлення, жорстка економічна боротьба за ринки збуту, системність у організації виробництва, а головне інноваційність практично у всіх сферах господарської діяльності є визначальними рисами такого єдиного світогосподарського економічного простору з його глибокою диференціацією складових елементів.

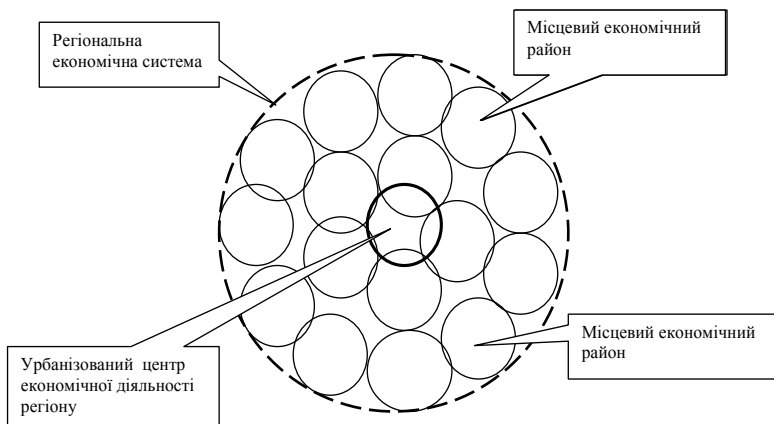


Рис.1.1 Регіональна економічна система як цілісна єдність суб'єктів економічної діяльності регіону

Складність дослідження полягає в тому, що взаємодія різноспрямованих економічних сил не дозволяє встановити чітку, логічно послідовну та виважену форму та структуру сучасної регіональної економічної системи, визначити основні закономірності її формування, надати практичні рекомендації щодо стратегії розвитку. Однак ми спробуємо з'ясувати ці питання і встановити основні засади реформування регіонів, визначити принципи взаємодії та економічної конкуренції між регіональними економічними системами, форми міжрегіональних економічних зв'язків, встановити ті закономірності розвитку регіонів, що є спільними, або дають можливість встановити народжувані в процесі трансформації визначальні риси окремих регіонів та форм їх поведінки на різноманітних національних та світогосподарських ринках.

В цьому дослідженні ми будемо опиратися на таку структуру регіональної економічної системи, яка представлена на рисунку і яка має вигляд цілісної сукупності суб'єктів економічної діяльності регіону, поєднаних єдиним економічним простором із центром координації та управління економічними процесами, під яким ми розуміємо урбанізований центр економічної діяльності регіону. Така спрощена схема не викликає питань, стосовно структури регіональної економіки. Разом з тим вона надає можливість створити абстрактну схему регіональної економіки за допомогою якої дослідити всі зміни, що відбуваються на регіональному рівні в економічних системах.

Дивлячись на запропоновану схему, ми маємо справу з новою економічною парадигмою, якою є, на думку відомих науковців В. Бернза та Л. Ледебура, місцевий

економічний район (МЕР). Виходячи від МЕР ми бачимо національну систему регіональних структур, а за ними – «глобальну економіку». Водночас усередині місцевих економік ми бачимо урбаністичну систему, яка створює його внутрішню зв'язність та інтегрованість. МЕР передбачає структуру, яка демонструє взаємозалежність відносин між районом та його найменшою економічною одиницею, а також між місцевими, національними та світовими структурами.

Таке тлумачення місцевого економічного району є дещо новим і дозволяє по новому розкрити зміст регіональної економіки. В своїй більшості під терміном «місцева економіка» науковці розуміли політично-територіальну структуру, яка носила більше чисто умовне адміністративне поділення регіону на невеликі місцеві райони, що дозволяло забезпечувати апаратно-партійне керівництво окремими територіями та місцевостями окремого регіону. «Місцевий економічний район» є більш змістовною економічною категорією, що носить справжню функціонально-змістовну сутність і наділяє окремі місцеві економіки якісно новими характеристиками, що повинні бути досліджені для повнішого визначення економіки окремого регіону.

У вітчизняній економічній науці часто допускалося змішування понять «місцевий економічний район», «місцева економіка» та «економічний регіон» або «регіональна економіка», що, на нашу думку, є недопустимим, більш того, викривлення економічної сутності таких понять на практиці призводить до нечіткого, а іноді хибного уявлення економічних процесів та прийняття невірних економічних рішень на практиці. Справжньою економічною одиницею окремої регіональної економіки є місцевий економічний район, який виступає у вигляді широко розгалуженої єдності підприємств окремої території, пов'язаних спільним розподілом праці у сфері виробництва, спільними господарським зв'язками, що історично склалися на окремій території, тісними комерційними зв'язками, що призвели до встановлення місцевого ринку з його відмінностями та специфічними рисами.

Місцевий економічний район є структурною одиницею регіональної економіки тому не можна ставити знак рівняння між місцевим економічним районом та регіональною економікою. Регіональна економіка з більшою точністю і змістовністю відбиває внутрішню реальність значної територіально-господарської одиниці, яку називають «регіон». Під регіоном ми розуміємо «вузловий регіон» [4, с. 68], який є системно-структурним об'єднанням місцевих економічних районів у єдину цілісність з набуттям принципово нових економічних характеристик, що виникають за умовою створення синергетичного ефекту при об'єднанні суб'єктів господарювання певної території.

Економічна теорія регіонів дає нам змогу визначити три основні характеристики місцевого економічного району.

По-перше, економічний район функціонально інтегрований і з високим рівнем взаємозалежності. Функціональна інтеграція впливає з вертикальних, горизонтальних та доповнювальних економічних відносин у межах одного району.

Вертикальна інтеграція виникає у районі, коли фірми одного району є ринками збуту товарів, вироблених у цьому районі, що створює прогресивний зв'язок між фірмами. Горизонтальні відносини виникають тоді, коли економічні сили змагаються за матеріальні ресурси, інвестиційні ресурси та ринки в межах одного району. Доповнювальні відносини виникають, коли зростання (чи спад) в одній економічній сфері спричиняє зростання (чи спад) активності інших структур району через прогресивні та регресивні зв'язки.

По-друге, економічний район економічно спрямований на один або більше міських центрів чи вузлів. У окремих місцевих економічних районах потоки населення, товарів, послуг, інформації, моделі руху транспорту тощо, поляризуються в напрямі до або від одного чи двох домінантних центрів.

По-третє, і це є головною рисою місцевого економічного району, першоджерела інновацій, які стимулюють економічне зростання району, формуються саме в міських центрах, або містоцентричних економічних структурах, до яких ми відносимо урбанізовані міські економіки з високою ступінню концентрації інтелектуального капіталу. Функціональним місцевим економічним районам властиві два види взаємодії: неноваторські просторові взаємодії, що охоплюють регулярні поїздки й купівлі товарів для підтримки системи, та новаторські просторові взаємодії, що передбачають розповсюдження технологій та ідей, які сприяють зростанню і розвитку району [8, с. 68-69].

На рисунку 1.2. відображено схематичну структуру місцевого економічного району, який представляє собою сукупність кластерних структур в системі тісних економічних зв'язків, які створюють насичену мережу виробництв, в основі яких знаходиться високоурбанізована містоцентрична економіка. Містоцентрична економіка концентрує окремі самостійні згустки підприємств в компактні та гнучкі кластерні структури та націлює їх на досягнення головних вимог місцевого ринку, бо саме ринкова кон'юнктура є головною умовою формування новітніх господарських структур, їх місії та головної мети діяльності в межах місцевого ринку. Такі урбанізовані містоцентричні економіки створюють значний синергетичний ефект завдяки взаємодії виробництв, поєднаних в кластери та спрямованих у своїй діяльності на швидке та повне задоволення потреб ринку.

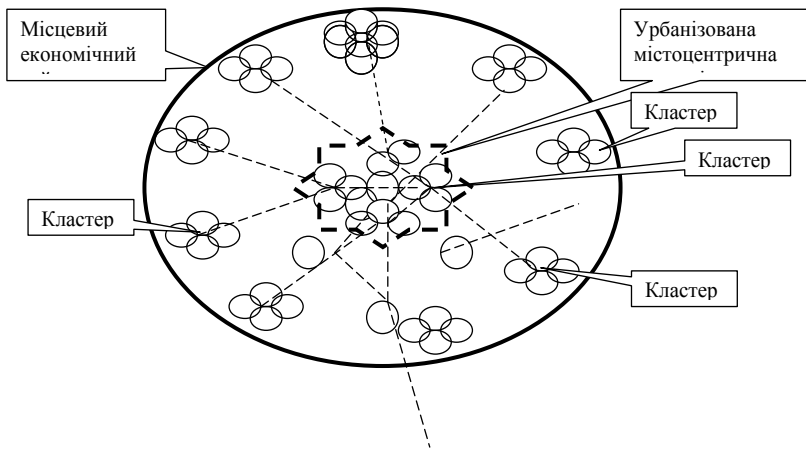


Рис.1.2. Структура місцевого економічного району

Ми цілком поділяємо думку західних авторів парадигми нової регіональної економіки, які досить точно окреслюють поняття економічного району:

1. Економічний район – основна цеглина регіональної економіки.
2. Це єдина, інтегрована і взаємозалежна економічна система районів, охоплена територіально-географічним поділом регіону за принципами територіального поділу праці, концентрована високоурбанізованими містоцентричними економіками з центрами в містах районного та обласного значення.

3. Економічні райони групуються навколо або поляризовані стосовно однієї чи більше метрополісної території і основою місцевого економічного району стає урбанізована містоцентрична економіка з підлеглими їй метрополісними територіями.

4. Ці центри метрополісних територій, в голові кута яких стоять містоцентричні економіки стають джерелами нових ідей, технологій та інновацій, які стимулюють економічне зростання і розвиток у межах району та всієї національної системи економічних регіонів.

5. Економічні райони є основним ресурсом у процесі економічного зростання. Вони - генератори, двигуни зростання національної економічної системи як цілісної єдності регіональних економік [3, с. 69].

Існує багато думок стосовно того, чи можуть ґрунтуватися економічні райони на метрополісах та зонах, що знаходяться поза метрополісами, тобто піддається сумніву дівка про можливість поєднання навколо окремих урбанізованих центрів з

містоцентричними економічними системами певних територій, наприклад сільських територій, що не можуть входити до урбанізованих містоцентричних економік та які не можна вважати метрополісами окремого містоцентричного устрою. Нам здається, що скидати з рахунку сільські райони та вносити їх до територій периферійного придатку метрополісів не є вірним та об'єктивним явищем. Завдяки швидкому розвитку засобів транспортного спілкування та телекомунікаційних зв'язків, підключення до широкої інформаційної мережі з її унікальними можливостями доступу до значних баз інформаційного забезпечення за допомогою Інтернет, стає можливим підняти відсталі економічні території окремих регіонів та включити їх до містоцентричних економічних систем, створити метрополіси в віддалених територіально, але підлеглих економічно головним урбанізованим центрам окремих районів.

Дуже важливо зрозуміти: якщо якісь окремі території або навіть поселення не будуть інтегровані в місцевий економічний район з його розвинутими урбанізованими містоцентричними економіками, не стануть підпорядкованими їм метрополісними територіями та не будуть сприяти створенню кластерних структур, то вони будуть територіями відсталими та економічно не розвинутими, вони стануть деградувати та в остаточному вигляді перестануть існувати взагалі як життєздатні територіальні одиниці.

Економічні райони з центрами-містами, які насичують регіональні економіки високопродуктивними економічними виробничими системами, своєю діяльністю збагачують регіони та надають їм рушійної направленості в розвитку. Економічні райони мають складну розгалужену структуру і стають базовими економічними елементами більш складної економічної системи – регіональної економіки, яка є фундаментальною основою національної економічної системи.

Національна економіка не є предметом нашого дослідження, але вона впливає на підпорядковані їй структурні елементи, якими є регіональні економічні системи, тому не приділяти їй уваги не можна, тим більше що національна економіка не може розглядатися як проста сукупність менших за розміром та за своєю економічною суттю регіональних економік. Національна економічна система впливає на стан та розвиток регіональних економік через систему економічних стимулів та обмежень, підвладні їй економічні систем нижчого рівня не можуть повністю самостійно відтворювати виробничі ресурси та проводити самостійну економічну політику без врахування інтересів інших регіонів, не використовуючи економічні зв'язки з сусідніми регіонами, тому домінуюча роль державних органів управління національною економікою стає вагомим аргументом у формуванні та реалізації регіональної політики в економічній, соціальній, інвестиційній, екологічній та інших сферах.

Будь-який економічний район як структурний елемент регіональної економіки не є самодостатнім та незалежним, оскільки всі економічні райони є відкриті системи, а всіляка відкрита економічна система потребує постійного притоку економічних ресурсів, оновлення інноваційних потоків, фінансового та

інвестиційного забезпечення, що поступають з регіональних економічних систем, а ті, в свою чергу, підпитуються із національних економік. Вказані потоки створюють умови економічної спеціалізації та надають конкурентних переваг у певних галузях та сферах економічної діяльності. Спеціалізація регіональної економіки виникає на перехресті товарних потоків, шляхів просування виробленої продукції на рівні районів, а районна спеціалізація формується за умов історичного складання системи виробництва та природно-географічних умов його організації та формування з урахуванням сучасних тенденцій в розвитку виробничих відносин.

Ефективність регіональної економічної системи залежить від економічних стосунків, направленості та міцності продуктивних зв'язків, що сполучають окремі райони. Система економічних зв'язків відтворює унікальну структуру регіональної економіки, посилюючи її позитивні сторони та послаблюючи слабкі, відсталі економічні райони, сприяючи їх перепрофілюванню та набуття нового наповнення як економічними ресурсами, так і економічним змістом в діяльності цих районів. Відсталі економіки окремих районів, не витримуючи конкуренції на місцевих ринках товарів та послуг, стають більш націленими на інтеграцію з економічно розвиненими районами, вкрапляються в системи економічних зв'язків з іншими районами в пошуках нової направленості у своїй спеціалізації та нових напрямків розвитку.

Інакше кажучи, регіональні економіки формуються на засадах конкурентних переваг окремих економічних районів, національна економіка стає більш продуктивною за умов зростання економік окремих регіональних систем, тобто виникає своєрідна підпорядкованість економік різних рівнів, що робить їх більш взаємозалежними та невід'ємними одну до одної, а така вертикально інтегрована та горизонтально розгалужена мережева система сприяє виникненню синергетичного ефекту у вказаних економічних системах, що значно підкріплює їх самостійність та економічну незалежність.

Мережева економіка, що формується за таких принципів підпорядкованості економічних систем в межах окремого національного утворення, стає досить поширеним явищем в практиці світової економіки. Глибока економічна інтеграція в рамках світової економіки дозволяє більш плідно співпрацювати з економіками не тільки споріднених країн світу, але і вести активну економічну співпрацю з високо розвинутими країнами світу.

Чим більш розгалужена економічна система, чим більш сильніші економічні зв'язки між структурними елементами такої системи тим, адекватніше реагує кожний її структурний елемент на економічні зміни. Саме за такою природою створені сучасні складні економічні системи, і говорячи про сучасну регіональну економіку ми повинні мати на увазі те, що вона є елементом мережевої економіки, має свою ієрархічну підпорядкованість за існуючої гнучкої системи економічних зв'язків та певну економічну самостійність в рамках тісної інтеграції різних економічно взаємозалежних систем.

Не можна не відмітити і таку важливу економічну характеристику регіону, як те, що його економічна система як елемент мережевої структури здатна швидко реагувати на зміни оточуючого середовища, активно пристосовуватися до його стану та відповідати на вимоги зовнішньої мережевої економіки. Конкурентоспроможність економічної системи не є даністю на всі часи і вона залежить від здатності швидко реагувати, розвиватись та пристосовуватися до вимог національної та світової економік. Тож головною визначальною якісною характеристикою регіональної економіки стає її здатність адаптуватися до змін. На сьогодні відбувається глибинна промислова реструктуризація національної економіки, її регіональних економічних систем та осередків на рівні окремих районів, а такий процес слід розглядати як процес адаптації до складних перетворень всієї економічної системи держави.

Процес адаптації призводить до якісного видозмінювання регіональних економік, він несе в собі об'єктивну необхідність оновлення української економіки, яка, на думку А.І. Ковальова, визначається наступними факторами [6, с. 12]:

- недостатньо висока ефективність господарювання значної частини реального сектору економіки, що проявляється в зростанні числа збиткових, неплатоспроможних підприємств;
- старіння значної частини активів підприємств;
- тінізація господарської діяльності значної частини реального сектора економіки;
- відставання у втіленні новітніх наукомістких технологій;
- зниження конкурентоспроможності підприємств.

Разом з тим процес реструктуризації несе в собі і певні економічні негаразди. Порушення економічної структури призводить до скорочення ієрархічних рівнів управління економікою, створення організаційної розбалансованості економічних систем, децентралізації рівнів управління економічними системами та як наслідок – певне зниження економічної ефективності економіки. Такі наслідки спонукають місцеві органи управління економікою приймати рішення, що спрямовані до збільшення автономії регіональних економік та їх окремих районів, протистояння економічним змінам, надання пріоритетного значення управлінським рішенням, які націлені на захист місцевих інтересів та збереження застарілих, але вивірених практикою форм організації виробництва. Така позиція є хибною і не може вважатися раціональною. Ілюзія економічної автономії вразлива, на перший погляд економічна самостійність та незалежність сприяють вирішенню гострих соціально-економічних питань, однак на практиці відірваність та відособленість від цілісних регіональних структур призводить до стримування економічного розвитку.

Заради об'єктивної істини слід вказати і на те, що іноді неприйнятні економічні рішення для всієї економічної системи є досить вагомими для окремих економічних утворень. Наприклад, те, що рішення про зміну місця розташування є прибутковим для фірми, не обов'язково означає, що воно принесе користь економіці взагалі. Справді, рішення, ухвалені лише в контексті інтересів єдиного

підприємства, можуть спричинити такі зміни в районі, що в результаті зменшиться продуктивність та зростання району. Це наштовхує на думку, що зв'язок між автономією фірми та продуктивністю регіональної економіки не в усіх випадках себе виправдовує.

Взаємозалежність регіональних економік настільки швидко підвищується, наскільки швидко зростає вся інфраструктура регіону. На практиці здається, що ті регіони, які знаходяться поряд, стають і більш взаємозалежними. Тісні транскордонні зв'язки, система виробничих відносин між виробниками, постачальниками сировини, торговельними посередниками на місцевих ринках збуту товарів роблять більш залежними такі структури регіональної економіки. Разом з тим, розвинута мережа транспортних магістралей, як автомобільного, так і залізничного та повітряного транспорту, дозволяє більш тісніше співпрацювати економічним районам різних регіональних економік. Особлива увага надається системам електронного зв'язку, системам телекомунікацій та новітнім інформаційним технологіям, завдяки яким вдається значно прискорити кругообіг товарів і разом з тим посилити економічну співпрацю між суб'єктами різних, часто доволі далеко розташованих економічних регіональних систем. Таким чином виникають значно сильніші взаємозалежні економічні зв'язки між економічними районами віддалених регіональних економік, ніж між тими економічними системами, що розташовані поряд. Вияви міжрайонної взаємозалежності також виходять за національні кордони. У відкритій економічній системі окремі економічні райони можуть бути тісно пов'язані та взаємозалежні з економічними районами інших національних економічних систем. Наприклад, західні економічні райони можуть більш продуктивно співпрацювати зі східними економічними районами в рамках Львівської, Волинської, Івано-Франківської областей з одного боку, та Луганської, Донецької, Запорізької областей з іншого боку. Тобто інфраструктура стає тим наріжним каменем, яка приближує економіки різних частин країни, посилює їх взаємну продуктивність та націлює на глибокі інтеграційні зв'язки.

Сучасні регіональні економіки є складними економічними утвореннями, мають унікальні внутрішні структури з особливими формами управління. Вони унікальні за формами та видами організації праці, руху капіталів, пересуванням робочої сили та мають свої особливі форми політичного устрою та управління політичними процесами в регіонах. Особливого значення набуває економічна та політична самостійність регіонів. З одного боку, регіони мають самостійну, хоча і взаємопов'язану з іншими регіонами економіку, з другого боку, всі економічні процеси управляються з єдиного органу управління регіоном, який проводить незалежну економічну політику, створює певне політичне середовище. Сьогодні не можна вважати обласну структуру національної економіки оптимальною, більш того, сучасні регіони не вписуються в застарілу схему адміністративно-територіального устрою країни і потребують суттєвої корекції економічних меж регіонів. Не слід змішувати економічний регіон з адміністративно-територіальним

регіоном. Політичні кордони міст, округів, районів, регіонів країни стали наслідком багаторічних змін під впливом географічного поділу, війн, угод, політичних маневрів, законодавчої діяльності та історичної випадковості. В економічному розумінні ці кордони цілком довільні.

Незбігання економічних та політичних кордонів регіонів вносить певний дисбаланс в діяльність як органів управління регіональними економіками, так і функціонування самих економічних систем. Для ефективного відтворення регіональних економік необхідне чітке розмежування таких кордонів, необхідно усунути протилежності між економічною насиченістю регіональних економік та їх структурною цілісністю. В іншому випадку розмивання кордонів ускладнює процес управління регіональними економіками, призводить до порушення економічних зв'язків та перешкоджає ефективному функціонуванню як самих економічних систем так і систем політико-адміністративного керівництва регіонами.

За таких обставин необхідно створювати новий образ економічної реальності, який набагато складніший і не такий симетричний, супроти утворених сучасних регіональних економік. Необхідно чітко систематизувати за допомогою статистичних показників та економічних розрахунків об'єктивні межі регіональних економік з їх районами, містоцентричними урбанізованими економіками в рамках національних економік та створити реальну карту сучасного устрою регіонів України. Ключові та характерні елементи нової парадигми регіональної економіки такі:

- економічний регіон зі своєю складною системою суб'єктів економічної діяльності, системою економічних районів є основним ключовим елементом національної економічної системи;

- нова економічна парадигма скеровує увагу на внутрішню інтеграцію та взаємозалежність економічних регіонів, а також визначає потребу взаємозалежності частин урбаністичної системи та районних економічних структур;

- національна економіка – це система економічних регіонів країни з їх економічними районами, а не політико-територіальна сукупність областей та автономій;

- нова парадигма привертає увагу до взаємозалежності економічних регіонів та важливості зв'язків між ними для функціонування всієї національної економіки;

- сучасна регіональна економіка не співпадає з політико-адміністративними кордонами та територіально-географічним устроєм сучасного регіону і є більш складною за своєю сутністю;

- національна економічна система є відкритою економічною системою і це дає підстави вважати і стверджувати, що регіональні і районні економічні системи в своєму складі являються теж відкритими економічними системами, поєднаними міцною мережею економічних зв'язків на всіх рівнях її устрою;

- важливо зважувати на те, що економічні процеси багато в чому відбуваються саме в межах встановлених політико-адміністративних кордонів і тому треба

досягти відповідності між територіально-географічним, політико-адміністративним та економічним устроєм регіональних економік.

Говорячи про різні структурні рівні господарювання, ми маємо на увазі в першу чергу схематичне уявлення різних економічних систем. При цьому під системою ми уявляємо собі певну цілісність економічних відносин, що сформовані за принципами та критеріями, які надають цій цілісності закінчений вигляд та спонукають до максимальної продуктивності у своїй діяльності. Більш менш сформована система господарювання володіє універсальними якостями, які роблять її дієвою та продуктивною у тривалому часі. До таких якісних характеристик ми відносимо:

- люба економічна система складається із елементів, що знаходяться у взаємодії та взаємозалежності;
- цілісність, що виникає завдяки сукупності її складових елементів, не зводиться до простої їх суми;
- елементи, які інтегровані в цілісність, не тотожні індивідуальним характеристикам кожного окремого структурного елементу системи;
- відносини взаємодії та взаємозалежності елементів закономірні і підпорядковані правилам, що залежать від кожного з них;
- система як цілісність реагує на вплив навколишнього середовища та імпульси, що виходять із її середовища від складових елементів, так само як і кожний елемент системи реагує на стан самої системи.

Опираючись на вказані характеристики та застосовуючи системний підхід ми передбачаємо багаторівневу стратифікацію економічних систем, яка вимагає дослідження складних взаємозв'язків як всередині самих систем, так і між ними самими в процесі взаємодії. Для кожної економічної системи, на якому б рівні вона не знаходилася, існує один або декілька традиційних способів її структуризації, тобто виділення тих або інших підсистем та її елементів і розглядати її у вигляді своєрідного п'ятишарового пирога, що складається з мега-, макро-, мезо-, мікро- і наноекономіки (мінімальних за розміром економічних агентів). Якщо при розгляді процесу ринкової трансформації господарського комплексу регіону, об'єднати всі проміжні утворення в межах одного середнього рівня, а рівень підприємства залишити як самостійний, то виходить, на основі запропонованої концепції, така структурна підпорядкованість різних рівнів економічних систем (рис. 1.3).

Подібне бачення підпорядкованості різних рівнів економічних систем дає підстави вважати, що нижні рівні економічних систем підпорядковані більш вищим рівням економічно розвитку. Однак, не слід вважати, що нижчі рівні економічних систем є відсталими, вони підпорядковуються, але не є менш значимими та менш вагомими. Рівень наноекономіки є первинним рівнем, тобто першоклітиною багатомірною та багатофункціонального економічного організму. Мікроагенти стають основою будування більш вищих за організаційною структурою економічних агентів, вони формують мікросередовище економічного розвитку, створюють умови

розбудови на основі комбінування економічних ресурсів різноманітних форм організації виробництва.

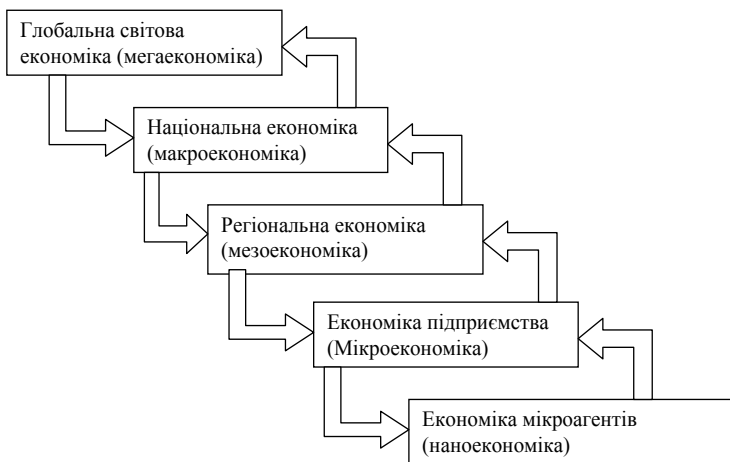


Рис. 1.3 Структурна підпорядкованість різних рівнів економічних систем

Мікроекономіка виникає на базі мікроагентів і є формою існування створених економічних структур у вигляді підприємств, організацій, установ, підприємницьких структур різної функціональної спрямованості. Мікроекономіка, в свою чергу, формує базис економічного розвитку для мезоекономіки, під якою ми розуміємо більш складну та різноплановою за формами функціонування та розвитку економічну систему, створену на певній технологічній базі, окресленій територіально-адміністративною межею, наділеною специфічними природнокліматичними, демографічними та соціально-економічними умовами.

Макроекономіка – система, створена на економічному базисі мезоекономічних структур і є значною не тільки за своїми просторовими кордонами, але і за своєю соціально-економічною роллю у житті визнаного національного суспільства.

Мегаекономіка виникає за умов глобалізації світових господарських зв'язків і формування світової економічної системи, яка домінує над економічними системами нижчого порядку. Така сверхсистема впливає на всі економічні процеси, які відбуваються на рівні макро-, мезо-, мікро- та і нано економіки. Вона є продуктом глобального економічного розвитку з його позитивними та негативними результатами, гострими проблемами і потребує координації розвитку всіх рівнів економічних систем, не дивлячись на економічну самостійність та незалежність. Глобальна економіка є одночасно і результатом і умовою існування економічних систем нижчого рівня, вона виникає на теренах глобальної економічної конкуренції

і створює конкурентне середовище з вимогами до нижчих економічних систем, які спонукають їх до гострої конкурентної боротьби за самозбереження. Економічні суб'єкти, які є одночасно і структурними елементами різних рівнів економічних систем, стають суб'єктами глобального економічного середовища з його диктаторськими умовами до їх існування.

За цих умов існування у глобальному економічному середовищі різних економічних систем особливу вагу набуває мезоекономіка. Регіональна парадигма передбачає бачення регіональної економіки як життєздатне середовище, яке включає в себе соціальні, політичні, інституціональні, екологічні та економічні системи регіону. Ми спробуємо надати повних характеристик сучасної регіональної економіки, як ми її бачимо в умовах сьогодення. Слід зазначити, що люба регіональна економічна система не є сталим організмом, вона розвивається і час від часу набуває різноманітних рис.

На рисунку 1.4 ми відобразимо структуру регіональної економічної системи за умов трансформаційної економіки перехідного типу, що характерно для українського господарства. Так, у центрі економічної системи розташована, як правило, велика урбаністична економіка міського типу, наприклад, значне за своїм соціально-економічним потенціалом місто обласного або національного значення.

В центрі урбанізованої містоцентричної економічної системи виділяється міський діловий центр, для якого характерне значне скупчення ділових економічних бізнес-центрів, науково-дослідних закладів та освітніх установ, офісних центрів та інших підприємницьких структур. Центри активності, які спрямовані на широке ведення бізнесу, відображені у формі прямокутника. В таких центрах виділяються підприємницькі структури, що активно ведуть комерційну діяльність, здійснюють роздрібно-торговельні операції, надають послуги різного характеру.

Оточують урбанізовані містоцентричні економічні системи різні за розмірами та формами економічні райони, що розташовані навколо великих міських центрів. Економічні райони є підвладними високоурбанізованим економічним міським центрам, вони глибоко інтегровані з ними і здійснюють економічну діяльність з орієнтацією на попит, що формується на регіональних ринках, більшість яких сконцентровані навколо урбанізованих міських центрів. В центральній частині економіки району розташовані невеликі, слабо урбанізовані міста, як правило місцевого, районного або обласного значення. Невеликі межові міста виконують значні економічні функції, навколо них концентрується виробництво, притаманне місцевим економікам, що історично склалося внаслідок існуючих природно-географічних умов організації виробництва та виробничо-технічного потенціалу району.

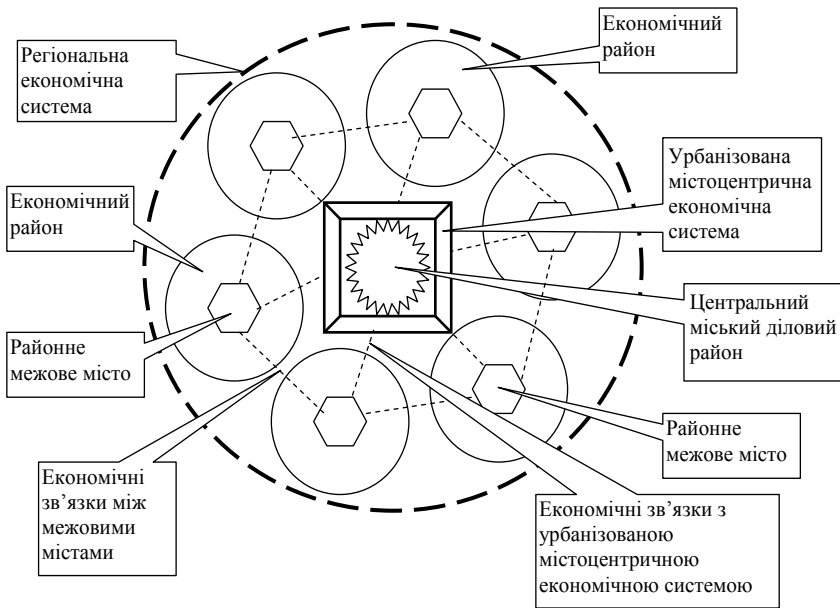


Рис.1.4 Структура регіональної економічної системи з домінуючою урбанізованою містоцентричною економікою

В більшості випадків економічні системи на рівні району спрямовані на виробництво сільськогосподарської продукції, продукції сировинного призначення та представлені харчопереробними підприємствами.

Приведений приклад регіональної економічної системи відображає в основному загальні закономірності формування сучасних регіональних економік, такі економічні системи виступають як комплексні інтегровані системи з високим рівнем взаємозалежності. Система економічних зв'язків, що відображена на рис. 1.4 у вигляді штрихових ліній, створюється на практиці складною мережею виробничої, комерційної, фінансово-банківської, посередницької діяльності. Міські, обласні та районні центри складаються з численних вузлів концентрації високоспеціалізованих виробництв, які тісно пов'язані та взаємозалежні у своїй діяльності на регіональних ринках. Кожний осередок спеціалізованої діяльності стає частиною економічно інтегрованого цілого організму регіональної системи. Ця пов'язана взаємозалежна система вузлів розвитку є організованою формою регіональної економіки. Ні прикордонні межові міста, ні центральні урбанізовані містоцентричні економіки, ні жодна інша частина місцевого економічного району не є економічно автономними та незалежними. Вони створюють унікальне багатовекторне середовище

підприємницького розвитку, наділене специфічними рисами, характерними для нових регіональних систем інноваційного типу розвитку.

Бачення економіки регіону як складної взаємозалежної системи вузлів акцентує увагу на вирішальній ролі зв'язків та функціональних відносин, які створюють і підтримують систему. На дивлячись на складність таких економічних систем, їх можна дослідити, виявити закономірності розвитку, класифікувати учасників та структурні угруповання, виявити складні комерційно-посередницькі зв'язки та деталізуючи такі функціональні залежності між економічними учасниками, відобразити регіональні економічні системи у повному наявному вигляді.

Найголовнішою серед економічних зв'язків є регіональна мережа інфраструктури, до якої в першу чергу відносяться транспортні мережі, система телекомунікацій, зв'язку та інформаційні мережі, роль яких з кожним днем зростає. Чим більша ефективність цих зв'язків, тобто все нижчі витрати часу і грошей на підтримку моделей економічної та соціальної діяльності, тим більша продуктивність та взаємозалежність економічної системи регіону [7, с. 91].

Не менш важливими є і непродуктивні зв'язки, до яких ми відносимо систему постачання послуг, що направлені на головну продуктивну силу економіки – людину. Це такі послуги, як охорона здоров'я, освіта, соціально-економічна та внутрішня безпека, регіональні та районні фінансові системи, міжурядові та адміністративно-територіальні зв'язки, тобто вся система зв'язків, що націлені на забезпечення нормального життєздатного рівня існування людини та розвитку її як соціуму.

Важливим показником розвитку економічної системи регіону є стан та динаміка розвитку ринку праці. Головною виробничою силою економічної системи любого рівня є сама людина. Від того наскільки якісно використовується головна продуктивна сила регіональної економіки, настільки швидко та динамічно відбувається зростання самої економічної системи. Продуктивність виробництва на рівні регіону прямо залежить від ефективності зв'язків між робітниками та працею. Чим тісніші зв'язки всіх факторів виробництва, тим продуктивнішою стає регіональна економіка, тобто ринок праці є лакмусовим папірцем, що відбиває міцність економічних зв'язків всіх структурних складових регіональної економічної системи.

У містоцентричній урбанізованій економічній системі центральний міський діловий район, відображений на рис. 1.4, є не тільки центром функціональної, високоспеціалізованої економічної, соціальної та інституціональної діяльності, він залишається і центром культурно-розважальної діяльності, центром відпочинку широкого кола людей, є центром громадсько-політичної діяльності, тобто виконує різноманітні соціальні функції. Така напружена завантаженість дедалі більше призводить до зростання ролі та значення центрального ділового центру, і водночас, погіршує екологічний стан високоурбанізованих містоцентричних економічних систем. Зростає навантаження на всю інфраструктуру таких систем, особливу турботу викликає стан комунального господарства, проблема знищення

відходів життєдіяльності людини ставить під загрозу саме її існування. Неможливо тільки економічними методами вирішити це складне питання, потрібно знайти нові підходи для подолання екологічної кризи, яка нависла над великими урбанізованими містоцентричними економіками.

Таким чином, ми можемо вказати на дві головні характеристики регіональної економічної системи, тобто такої системи, яку ми назвали мезоекономікою.

По-перше, ця регіональна економічна система не є статичною та незмінною, навпаки, це динамічна система, яка розвивається і постійно пристосовується до місцевих вимог та зовнішніх обставин, які постійно змінюються. Тривалість економічної життєздатності, продуктивності та соціальної стійкості економічної системи як цілісного регіону, так і його районів, залежить від її здатності змінювати та реконструювати просторову форму і моделі економічної діяльності.

По-друге, економічна система регіону не є замкненою та не є автономною. Основна характеристика економіки регіону – це відкритість, вона тісно пов'язана з іншими економічними системами різного рівня, тісно з ними інтегрована. В середині економічної системи регіону відтворюються економічні зв'язки між її суб'єктами, такими як економічні райони, значні урбанізовані містоцентричні економіки, районні межові міста та більш маленькими економічними суб'єктами. Відкритість економічних систем різних рівнів посилює економічні зв'язки між ними та формує цілісне економічне угруповання у межах окремого регіону, що власне і є об'єктом нашого дослідження.

1.2. Методологічні засади розробки стратегій соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень держави

Стратегічне планування соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень сприймається владними структурами як дієвий спосіб реагування на виклики ринку в умовах динамічних змін ринкового середовища. Від того наскільки правильно визначені та структуровані стратегічні завдання, наскільки послідовні заплановані заходи, залежить успіх економічного розвитку мезосистеми¹ та добробут її мешканців.

Науково організоване стратегічне планування має спиратися на відповідну методологію. Під методологією, з позиції філософії, прийнято розуміти «систему принципів, способів організації та побудови теоретичної та практичної діяльності». Сучасна енциклопедія розглядає методологію як «вчення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності» [1]. На підставі узагальнення теоретичних здобутків відносно дефініції, в контексті даного наукового дослідження, під методологією стратегічного планування соціально-економічного розвитку

¹Мезосистеми – самостійні в адміністративно-правовому відношенні складові частини країни, а також добровільні об'єднання територіальних громад, що виділяються своїм економіко-географічним положенням, комплексом природних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, спеціалізацією та структурою господарства.

мезосистем будемо розуміти сукупність вимог, що висуваються до суб'єктів планування у процесі передбачення майбутнього об'єкту, які втілюються у систему принципів стратегічного планування, формуючи логіку цього процесу.

Слід відмітити, що становлення методологічних засад стратегічного планування в Україні відбувалося на базі запозичення закордонного досвіду, який вітчизняні дослідники переймали від закордонних експертів в рамках реалізації низки проектів партнерства. Результати адаптації світової практики зі стратегічного планування до вітчизняних умов господарювання за часів реалізації цих проектів, знайшли своє відображення в низці наукових праць, що зорієнтовані на практиків.

Найбільш відомими проектами партнерства України з закордонними країнами, які були реалізовані в нашій державі, є такі:

- проект партнерства Канада – Україна «Регіональне врядування та розвиток», що впроваджувався Канадським інститутом урбаністики у співпраці з Фундацією міжнародного навчання (Канада) та Асоціацією агенцій регіонального розвитку України за фінансової підтримки Канадського агентства з міжнародного розвитку (далі в роботі – канадські експерти) [2];

- проект «Запровадження європейських стандартів державного управління в Україні», що фінансувався Міністерством закордонних справ Великої Британії через «GlobalOpportunityFund» (далі – британські експерти) [3];

- проект «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність» (USAID ЛІНК), за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (американські експерти) [4].

В рамках реалізації наведених проектів партнерства пропонується система принципів, способів організації та побудови теоретичної та практичної діяльності суб'єктів планування з приводу стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій різного ієрархічного рівня управління: канадськими експертами вона опрацьована відносно регіонів, американськими – відносно субрегіонів та агломерацій, а британські експерти розглянули її в розрізі країни, регіонів та міст. Натомість, на наш погляд, дотримуючись ідеї цілісності стратегічного планування та переслідуючи мету спрощення сприйняття стратегій соціально-економічного розвитку мезосистем потенційними інвесторами, можливості їх порівняння та оцінювання на предмет виявлення найкращих умов вкладання капіталу, а також з метою позбавлення текстової частини документів опису теоретико-методологічних основ розробки стратегічних планів, яким сьогодні віддають перевагу розробники, вважаємо, що в країні повинні бути розроблені та законодавчо регламентовані методологічні положення стратегічного планування, у тому числі й на мезорівні, які стосуватимуться різних рівнів адміністративно-територіального устрою держави, без зміщення акценту на окрему домінанту (в Україні, як свідчать результати екскурсу у вітчизняне правове поле зі стратегічного планування, переважає регіональна домінанта). Методологічні положення стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем мають визначати сукупність правил, що висуваються до суб'єктів планування у процесі передбачення майбутнього

мезосистеми, та знаходять своє втілення у системі принципів стратегічного планування і логічній послідовності відпрацювання процедур цього процесу.

Вихідними компонентами будь-якої логічної структури є: суб'єкт та об'єкт. Почнемо з суб'єкта стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем. З огляду на відсутність єдиного закону в державі з питань стратегічного планування соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень, звернемося до чинних законодавчих актів, що торкаються розробки, затвердження та реалізації прогнозів, програм та планів.

Відповідно до норм вищого законодавчого акту країни – Конституції України, (ст. 143) територіальні громади безпосередньо або через утворені органи місцевого самоврядування «... затверджують програми соціально-економічного розвитку і контролюють їх виконання»... на відповідній території, а обласні та районні ради затверджують та контролюють виконання аналогічних програм обласного і районного рівнів [5]. Про розробників програм йдеться й у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні», де зазначається, що територіальні громади через органи місцевого самоврядування затверджують програми соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці, що підготовлені виконавчими органами (ст. 27. п.1) і це є виключною компетенцією сільських, селищних та міських рад відповідно до ст. 26 (п. 22); районні та обласні ради делегують свої повноваження місцевим державним адміністраціям щодо підготовки програм розвитку районів та областей та забезпечення їх виконання (ст. 44) [6]. Таким чином, як бачимо, місцеві державні адміністрації мають відповідати за виконання як державних так і регіональних програм соціально-економічного розвитку, саме це їх завдання регламентується і Законом України «Про місцеві державні адміністрації» (ст. 2, п. 3) [7]. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» (ст. 18) [8] регламентує відповідальність за виконання показників програм економічного та соціального розвитку Автономної Республіки Крим (далі – АРК), областей, районів, міст Радою міністрів АРК, місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування, а також повноваження щодо забезпечення виконання завдань програм Радою міністрів АРК, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями на відповідній території.

Якщо говорити лише про довгострокові прогнозні та програмні документи в країні, до складу яких, власне, і віднесено стратегії економічного та соціального розвитку України та її регіонів, то, що стосується мезорівня: регіональної стратегії розробляється Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями у разі прийняття Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласною, Київською та Севастопольською міською радою відповідного рішення, у якому можуть встановлюватися строк розроблення, порядок фінансування, процедура розгляду та затвердження проекту регіональної стратегії [9]. У законопроекті «Про державне стратегічне планування»

[10] зазначається, що стратегії розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя розробляються протягом двох місяців після прийняття Стратегії регіонального розвитку України (ст. 11) з урахуванням її положень, а також положень Стратегії розвитку України.

За таких умов можна стверджувати, що з практичної точки зору чинне законодавство України передбачає та чітко визначає суб'єктів, які відповідають як за розробку так і за реалізацію стратегій економічного та соціального розвитку на підвідомчих територіях. Такими суб'єктами, а точніше базовими інститутами стратегічного планування є: обласні ради, Верховна Рада АРК, Київська та Севастопольська міські ради; обласні державні адміністрації, Рада міністрів АРК, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації, територіальні громади та органи місцевого самоврядування базового рівня.

Проте, враховуючи той факт, що відповідно до тенденції залучення до процесу стратегічного планування не лише представників влади, але і представників бізнесу та громадськості, суб'єктами стратегічного планування доречно визначати й останніх і оперувати категорією «ключові учасники стратегічного планування». Тобто у складі суб'єктів планування виділяється державна компонента, що представлена органами влади різних рівнів, та громадська компонента, до складу якої відносять представників бізнесу, громадських та самоврядних організацій. Безпосередніми розробниками та виконавцями залишаються ті суб'єкти, на яких покладено таке зобов'язання законодавством країни.

Об'єктом стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем виступають соціально-економічні процеси, що відбуваються в межах адміністративно-територіальних одиниць країни (області, району, міста, міської територіальної громади).

Серед методологічних аспектів важливе місце посідають принципи, тобто вихідні правила чи певні закономірності, на які спирається стратегічне планування.

Відсутність в науковій літературі єдиного теоретико-методологічного підходу до стратегічного планування мезосистем обумовлює відсутність єдиного погляду науковців відносно принципів цього процесу. Оскільки стратегічне планування бере свій початок з бізнесу, відповідно і певні його закономірності спочатку були вироблені відносно підприємств. З розповсюдженням стратегічного планування на макро- та мезорівень, внаслідок напрацювань представників різних наукових шкіл, видозмінюються і загальні правила стратегічного планування, доповнюючись новими принципами, вдосконалюючись, розширюючись. Так, основними принципами стратегічного планування, які були сформовані «батьками» теорії планування і отримали назву загальних рис ефективної програми дій є такі: єдність, безперервність, гнучкість і точність, а також принцип участі. Сучасні принципи стратегічного планування, яких пропонують дотримуватися науковці сучасності, значно збільшилися у своїй кількості. Разом з тим, слід відмітити, що за різною назвою принципів, іноді криється однаковий зміст. Крім того, формуються сучасні

правила стратегічного планування під впливом принципів сталого територіального розвитку, планування місцевого розвитку тощо.

Повністю слід погодитися з точкою зору Г. Васильченко відносно того, що «багато принципів, які ефективно використовувались у стратегіях розвитку соціально-економічних систем різних рівнів у попередній «старій» мало мобільній економіці, не дадуть позитивного результату в «новій» глобальній економіці» [11, с. 32].

На наш погляд, основні принципи стратегічного планування безумовно повинні регламентуватися на законодавчому рівні. Екскурс у вітчизняне правове поле зі стратегічного планування посиляє до принципів цілісності, об'єктивності, науковості, гласності, самостійності, рівності, дотримання загальнодержавних інтересів; саме з урахуванням таких правил має будуватися, відповідно до законодавства України процес прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку держави [8, ст. 2]. Законопроект «Про державне стратегічне планування» визначає такі 10 базових принципів, на яких має базуватися стратегічне планування в державі: цілісності, внутрішньої збалансованості, наукової обґрунтованості, гласності, результативності та ефективності, дотримання загальнодержавних інтересів, рівності, безперервності, партнерства, відповідальності учасників [10, ст. 2].

Результати аналізу вітчизняного досвіду розробки стратегій свідчать, що діючій системі стратегічного планування в Україні бракує результативності та ефективності. В країні не реалізовано жодну розроблену та запропоновану до впровадження стратегію соціально-економічного розвитку, натомість на їх зміну продовжують приходити нові стратегічні плани, які, на наш погляд, розроблюються без урахування важливих сучасних правил стратегічного планування. Стратегії містять безмежну кількість пріоритетів, що накладає прямий відбиток на їх результативність, через розпорошування уваги на великій кількості проблем, замість фокусування на тих, що є найголовнішими в певний проміжок часу. Це зумовлює необхідність розробки методологічних положень стратегічного планування з урахуванням основних принципів, на які має спиратися процес розробки, моніторингу та реалізації стратегій соціально-економічного розвитку мезосистем з урахуванням вимог та викликів сучасності.

На думку російського дослідника Бочко В. С. [12, с. 20], вихідними принципами стратегічного планування розвитку територій є такі:

по-перше, орієнтація на наявні ресурси. Врахування усіх ресурсів, якими володіє територія дозволяє виявити та правильно оцінити в процесі стратегічного планування конкурентні переваги території, обмеження щодо її перспективного розвитку та визначити, власне, головні можливі напрямки такого розвитку;

по-друге, врахування історичних та просторово-географічних особливостей та закономірностей розвитку території, а також світових тенденцій розвитку;

по-третє, пошук співвиконавців. Справа в тому, що лише власними зусиллями (спираючись, в першу чергу, на обмеженість бюджетного фінансування) органам

державної влади неможливо вирішити усі поточні проблеми, що мають місце на певній адміністративно-територіальній одиниці, та не досягти реалізації усього задуманого у стратегічних планах. Тому їм необхідно співпрацювати з органами влади більш вищих рівнів (зокрема, через партнерські угоди, участь у реалізації державних проектів, програм), шукати підтримки та інвестиційної допомоги у підприємців, створюючи останнім належні умови господарювання;

по-четверте, уникнення «подражателства». Не слід, як зазначає дослідник, намагатися стати тінню іншої території.

Враховуючи орієнтацію на сучасні виклики глобалізаційного світу, а також з позиції методологічних засад стратегічного планування, на наш погляд, вітчизняне законодавство, що регламентує питання розробки та моніторингу реалізації стратегій соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень, має визначити поряд з наявними й такі фундаментальні принципи стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем:

- всебічного аналізу, що передбачає врахування комплексу характеристик поточного стану мезосистеми, досягнутих результатів її функціонування (у т.ч. порівняно з іншими системами мезорівня та національними показниками) та прогнозованих тенденцій;

- адекватності, що передбачає визначення пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку мезосистеми на підставі всебічного аналізу існуючої ситуації та врахуванні взаємозалежності між місцевими, національними та глобальними проблемами;

- пріоритетності, що передбачає окреслення 3-5 пріоритетних напрямків, на вирішенні яких мають сконцентруватися увага та ресурси на шляху досягнення стратегічної мети та соціально-економічного розвитку мезосистеми;

- системності, що базується на поєднанні економічних, соціальних та екологічних завдань розвитку мезосистеми;

- контрольованості, що передбачає наявність критеріїв оцінки успішності реалізації стратегії соціально-економічного розвитку мезосистеми.

Сукупність перерахованих правил, на наш погляд, може бути об'єднана в групу загальних принципів стратегічного планування, адже ці правила є невід'ємними з позиції закордонного досвіду розробки стратегій. Насправді визначити та спланувати куди рухається система, можна лише на базі детально проведеного аналізу поточного стану справ, з'ясування сильних сторін, визначення слабких місць; детальний аналіз слугуватиме основою для визначення пріоритетних напрямків розвитку, в межах яких з урахуванням системності визначатимуться стратегічні завдання, які у підсумку повинні вказувати на критерії оцінки успішності реалізації стратегії соціально-економічного розвитку мезосистеми.

Принципи, що передбачають розробку стратегій на науковій основі з постійним удосконаленням методології та широким використанням світового досвіду, оперування у процесі розробки стратегій перевіреними даними, що надаються органами статистики, а також узгодження розроблених стратегічних

планів між собою та ін. утворюють, на наш погляд, групу загальних принципів стратегічного планування. У складі цієї групи принципів доцільно розглядати такі принципи: науковості, гнучкості, результативності, цілісності, об'єктивності. Частково перераховані принципи вже визначені чинним вітчизняним законодавством, що торкається проблематики планування в державі (йдеться про принципи науковості, цілісності, об'єктивності); про принцип результативності згадується у законопроекті «Про державне стратегічне планування».

Потребує вдосконалення система стратегічного планування в Україні відповідно до загальноприйнятих європейських принципів, закладених у Європейській хартії місцевого самоврядування, зокрема, принципів партнерства, адже у процесі вирішення питань децентралізації державного управління, розвитку ефективного місцевого самоврядування має бути досягнуто узгодження рішень і дій вищих органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадськості. У складі даної групи принципів доцільно виділяти такі:

- залучення громадськості, що передбачає вивчення та врахування суспільної думки при складанні плану шляхом залучення до процесу усіх зацікавлених сторін;
- прозорості, що передбачає забезпечення прозорості процесів розробки та реалізації стратегії через широке висвітлення результатів у ЗМІ;
- легітимності (консенсусу), що передбачає сприйняття стратегічного бачення та плану дій переважною більшістю суспільства, представників бізнесу та політичних сил.

Система принципів стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем з позиції автора представлена у табл. 1. *(Складено автором)*

Таблиця 1.4

Принципи стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем

Група принципів	Назва принципу	Змістовність принципів
1	2	3
Загальні	Всебічного аналізу	Врахування комплексу характеристик поточного стану мезосистеми, досягнутих результатів її функціонування (у т.ч. порівняно з іншими системами мезорівня та національними показниками) та прогнозованих тенденцій.
	Адекватності	Визначення пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку мезосистеми на підставі всебічного аналізу існуючої ситуації та врахуванні взаємозалежності між місцевими, національними та глобальними проблемами.
	Пріоритетності	Окреслення 3-5 пріоритетних напрямків, на вирішенні яких мають сконцентруватися увага та ресурси на шляху досягнення стратегічної мети та соціально-економічного розвитку мезосистеми
	Системності (усебічності)	Поєднання економічних, соціальних та екологічних завдань розвитку мезосистеми;

Спеціальні	Контрольованості	Наявність критеріїв оцінки успішності реалізації стратегії
	Науковості	Розробка стратегії є результатом наукового дослідження та проводиться відповідно до визнаної методики
	Гнучкості	Можливість корегування стратегії під впливом внутрішніх та зовнішніх змін
	Результативності	Спрямування усіх заходів, що передбачені стратегією, на досягнення стратегічної мети економічного та соціального розвитку системи
	Цілісності	Взаємоузгодженість програмно-прогнозних документів економічного та соціального розвитку макро-, мезо- та макrorівнів
Партнерства	Об'єктивності	Оперування офіційними даними органів державної статистики, центральних органів виконавчої влади, місцевих органів виконавчої влади у сфері економічного та соціального розвитку
	Прозорості	Забезпечення прозорості процесів розробки та реалізації стратегії через широке висвітлення результатів у ЗМІ
	Легітимності (консенсусу)	Сприйняття стратегічного бачення та плану дій переважною більшістю суспільства, представників бізнесу та політичних сил
	Залучення громадськості	Вивчення та врахування суспільної думки при складанні плану шляхом залучення до процесу зацікавлених сторін

Врахування наведених вище принципів при розробленні нових чи коригуванні існуючих стратегій є об'єктивно необхідною передумовою приведення стратегічного планування у систему.

Досить дискусійним питанням в теорії стратегічного планування складних соціально-економічних систем є логіка відпрацювання процедур розробки та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку мезосистеми. Серед науковців панує досить багато підходів щодо основних етапів стратегічного планування, складових елементів цього процесу та взаємозв'язку між ними. Якщо спиратися на методологічні напрацювання закордонних науковців у цьому питанні, які пропонувалися науковцям в рамках реалізації програм партнерства, що були згадані вище [2-4], то, на наш погляд, найбільш глобально питання торкаються британські експерти, які описали технологію процесу на трьох рівнях управління: національному, регіональному та місцевому. Інші два зазначених проекти дещо звужують проблему стратегічного планування: канадські експерти – лише до регіонального рівня, а американські – до регіональних територій, які «задають темпи економічного зростання на регіональному рівні, що втілено у категоріях «агломерація» чи «субрегіон», а саме до комбінації поселень (міст, селищ, районів), що розташовані у географічній близькості».

Різні підходи до об'єкта планування наклали свій відбиток і на логіку відпрацювання процедур стратегічного планування. Проте, навіть, якщо розглянути у якості об'єкта планування територію, що об'єднує дослідників в межах зазначених вище трьох проектів, а саме регіон, то й тут погляди фахівців не однозначні. Так, канадські експерти послідовність виконання робіт з розробки стратегії економічного

та соціального розвитку території у більш загальному вигляді описують всього чотирма етапами:

1) стратегічний аналіз – аналіз потенціалу, внутрішніх чинників, що властиві території, і зовнішніх умов розвитку, визначення бачення, місії, цілей і пріоритетів розвитку;

2) вибір стратегії – розгляд альтернативних сценаріїв та схвалення стратегії;

3) реалізація стратегії – проведення підготовчих заходів (об'єднання сил і ресурсів) та впровадження стратегії;

4) моніторинг та оцінювання стратегії – забезпечує контроль за перебігом реалізації та визначення результативності й ефективності стратегії, а також подальше її коригування [2, с. 30].

Більш детально модель стратегічного планування розвитку регіону представлена цими ж дослідниками у вигляді шести етапів, таких як: підготовчий; формування бачення розвитку регіону; аналіз регіону; формування пріоритетів і цілей; схвалення та впровадження стратегії; моніторинг та оцінювання реалізації стратегії [2, с. 31]. До того ж, згідно з поглядами експертів, не існує чітко закріпленої універсальної послідовності виконання робіт з розробки стратегії, оскільки деякі з них можна втілювати паралельно.

Британські експерти пропонують розробляти стратегії розвитку регіону в розрізі таких 7 етапів [3, с. 45]: загальний огляд; аналіз сучасного стану соціально-економічного розвитку регіону; SWOT-аналіз; стратегічне бачення майбутнього розвитку регіону (місія, пріоритети); стратегічний план (цілі, програми, проекти); моніторинг та оцінювання реалізації регіональної стратегії розвитку; аналіз ефективності й результативності, корегування цілей і методів їхнього досягнення. Разом з тим, коли мова йде про загальну технологію стратегічного планування, то ці ж (британські) дослідники виділяють дещо інші етапи, включають до їх загальної кількості навіть підготовчі процеси [3, с. 15-16]: ініціація розробки стратегічного планування; створення організаційних структур (робочої групи) зі стратегічного планування; аналіз (SWOT-аналіз); визначення місії, цілей, завдань; планування; реалізація плану; моніторинг, оцінювання.

Для розроблення та втілення субрегіонального плану економічного розвитку окремих науковці, наприклад, [4] пропонують у субрегіоні застосувати методологію п'яти логічних етапів: організація роботи; сканування середовища та аналіз; критичні питання, стратегічне бачення, SWOT-аналіз; стратегічні цілі, оперативні цілі, плани дій, проектні листки, завдання, пріоритети, ухвалення стратегій; реалізація та моніторинг виконання.

Російські дослідники розширюють кількість етапів до восьми, натомість об'єднують їх у три стадії: підготовчу стадію, стадії розробки та реалізації. Підготовча стадія передбачає ініціацію розробки стратегічного плану; проектування процесу стратегічного планування; формування процесу стратегічного планування. Стадія розробки містить стратегічний аналіз; вибір цілей та напрямків; формування стратегічних дій; прийняття стратегічного плану. На стадії реалізації необхідно, в

першу чергу, створити умови для реалізації, а потім вдаватися до моніторингу реалізації стратегії. Зустрічаються спроби і укрупнення етапів, так Ускова Т. В. [13, с. 229-300] пропонує виділяти фазу розробки стратегії (аналіз стартових умов, визначення стратегічних цілей, орієнтирів, пріоритетів розвитку та шляхів їх реалізації) та фазу її реалізації (організація виконання запланованого та контроль за реалізацією).

Отже, як бачимо, на підставі аналізу методологічних підходів, що наведені вище, в науковій літературі відсутня чітко закріплена універсальна послідовність виконання робіт з розробки стратегій економічного та соціального розвитку територій мезорівня. Не регламентовано цей процес і на законодавчому рівні України, щоправда це не стосується регіонів країни, які при розробці регіональних стратегій розвитку мають керуватися «Методичними рекомендаціями щодо формування регіональних стратегій розвитку» (від 2002 р.) [14], а також «Порядком розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» (від 2011 р.) [9]. У першому пункті обох нормативних актів вказується, що вони визначають єдиний порядок (єдині підходи) та основні методичні засади розроблення Радами міністрів АРК, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями регіональних стратегій розвитку. Але, насправді мова йде лише про методичні засади. В розділі Методичних рекомендацій, що стосується порядку розробки стратегічного плану, та по тексту Порядку, який майже повністю дублює Методичні рекомендації 2002 року, теж не відмічаються етапи опрацювання стратегії.

В Наказі Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції зазначається що, методичні рекомендації є типовими для регіонів, разом з тим відмічається, що вони можуть уточнюватися залежно від специфіки регіону за погодженням з центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики. Можливо, керуючись саме цим пунктом, не усіма регіонами методичні рекомендації були дотримані у повному обсязі, а звідси і чисто формальний підхід суб'єктів планування до цього процесу на виконання Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року. В Постанові КМУ від 2011 року [9] місце наведених вище положень зайняло таке: «функції з методичного забезпечення процесу розроблення регіональних стратегій здійснює Мінекономрозвитку».

Таким чином, маємо недосконале методичне забезпечення стратегічного планування в державі, що обумовлює його несистемний характер та знижує ефективність застосування. На цьому акцентують увагу й вітчизняні дослідники, зокрема Лаврів Л. [15, с. 39] та Панухник О. [16, с. 152]. Натомість у країні повинна діяти єдина методологія стратегічного планування, що міститиме комплексну методіку розробки стратегій економічного та соціального розвитку територій різних ієрархічних рівнів, яка б, на наш погляд, спиралася на домінування принципу стратегічного планування «знизу-вверх», згідно з яким розробка стратегії має починатися з планування місцевого соціально-економічного розвитку.

Разом з тим, не розділяємо позицію науковців з приводу того, «що процедура стратегічного планування не допускає абсолютно однакового підходу, з огляду на відмінності у регіонах за рівнем економічної активності, географічними характеристиками і природними ресурсами, економічними умовами, соціальною організацією життєдіяльності населення, політичними умовами й ефективністю діяльності органів місцевої влади однак, загальні підходи і способи вирішення проблем виявляються схожими між собою» [3, с. 45]. На наш погляд ситуація зовсім протилежна: для різних мезосистем можна відпрацювати загальну технологію розробки стратегій їх економічного та соціального розвитку, а саме описати поетапні дії, що мають виконуватися на шляху складання стратегічного плану. Натомість способи досягнення стратегічної мети, незважаючи на її універсальність (спрямування об'єднаних зусиль влади, бізнесу та громадськості на збереження та розвиток потенціалу мезосистеми з метою поліпшення життя мешканців територіальної громади), не можуть бути однаковими саме через суттєві відмінності між територіями за низкою параметрів.

З огляду на це, нами пропонується загальний алгоритм розробки стратегій соціально-економічного розвитку мезосистем. За основу його побудови взято системний підхід, який, з позиції Чайнікової Л. Н. [17], є найбільш поширеним та традиційно визнаним методологічним прийомом стратегічного управління соціально-економічними системами. В його основі лежить дослідження соціально-економічних об'єктів як складних цілісних систем, оцінка впливу на їх функціонування зовнішнього оточення, вивчення окремих структурних частин системи та їх взаємозв'язку, визначення ролі кожної з них в загальному процесі функціонування та розвитку системи та виявлення впливу системи на окремі її підсистеми як складові, а також на інші системи. Тобто мова йтиме про три характеристики системи «вхід», «процес», «вихід». «Вхід» характеризує вплив зовнішнього середовища на систему, «процес» – те, що відбувається в системі, а вихід – вплив системи на зовнішнє середовище.

Стосовно мезосистем доцільність застосування системного підходу є виправданою, на наш погляд, з огляду на такі аргументи:

- мезорівень – це проміжна ланка між макро- та мікрорівнем, яка не може розвиватися ізольовано від інших подібних систем та більш глобальної системи. Її самостійність, як відмічають дослідники, має певні межі, а відповідно і стратегічна мета має погоджуватися з місією розвитку більш глобальних систем [18, с. 15];
- соціально-економічна система мезорівня складається з підсистем та елементів, що володіють якостями стратегічних суб'єктів її розвитку, відповідно, планування соціально-економічного розвитку вимагає врахування інтересів усіх суб'єктів системи;
- система може мати властивості, що відсутні у окремих її складових;
- діяльність усіх складових системи (її підсистем) має підпорядковуватися досягненню стратегічної мети соціально-економічної системи мезорівня;

- планування соціально-економічного розвитку системи передбачає послідовність та взаємозв'язок управлінських рішень для окремих елементів системи та усієї системи у цілому.

Поряд з системним має враховуватися і комплексний підхід до вирішення проблеми стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем, який спирається на врахування економічної, соціальної, екологічної складової їх соціально-економічного розвитку. Тобто об'єкт планування має розглядатися як єдине ціле, в межах якого комплексно досліджується ступінь впливу трьох складових на кінцевий результат його функціонування в перспективі.

Таким чином, спираючись, в першу чергу, на системний підхід, представимо процес стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем у вигляді трьох взаємопов'язаних етапів:

1. Підготовчий етап – діагностичний аналіз екзогенного та ендогенного середовища – як основа інформаційного забезпечення підготовки та прийняття управлінських рішень, передбачає стратегічний аналіз та прогнозування внутрішнього та зовнішнього середовища мезосистеми.

2. Основний етап – стратегічне планування – формування бачення майбутнього розвитку соціально-економічної системи мезорівня в розрізі місії, стратегічних пріоритетів, а також опрацювання сценаріїв розвитку, розробки стратегічних цілей та завдань в межах пріоритетних напрямків.

3. Заключний етап – реалізація, оцінка та контроль. Опрацювання механізмів реалізації запланованих заходів, моніторингу та оцінки ефективності реалізації стратегії соціально-економічного розвитку мезосистеми, контроль та регулювання ефективності її виконання.

Якщо накласти запропоновані етапи стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем на шаблон загальносвітових методичних підходів (що побудовані за принципом надання відповіді на основні запитання), то отримаємо певну послідовність дій, реалізація яких дозволить відповісти на ключові питання стратегічного планування (рис. 1.5).

Як видно з рис. 1.5 починається процес стратегічного планування має обов'язково з діагностики поточних умов розвитку. Результати аналізу, що отримані на даному етапі дозволяють відповісти на запитання «Де ми знаходимося?» та слугуватимуть підставою пошуку відповіді на запитання, «Де ми хотіли б знаходитися?»; останнє втілюється у формуванні бачення майбутнього розвитку мезосистеми, реалізації якого прагне досягти суб'єкт планування, а також у складанні детального стратегічного плану дій. Останнім кроком є пошук механізмів реалізації запланованих заходів, окреслення ключових індикаторів успіху, тобто пошук відповіді на запитання «Як треба діяти, аби досягти бажаного результату у майбутньому?».

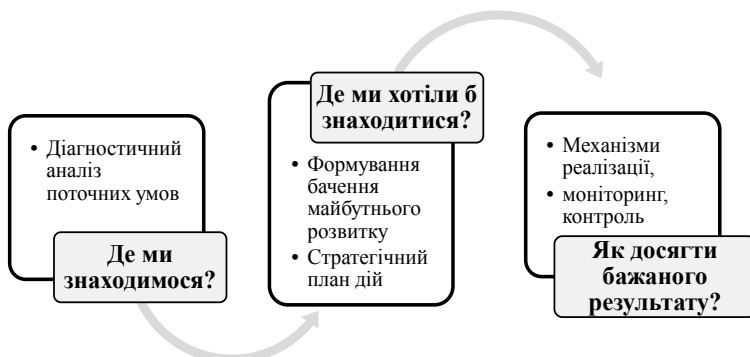


Рис. 1.5 Послідовність етапів стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем (складено автором)

Кожен з окреслених етапів стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем переслідує виконання певних функцій та має кінцевий результат з оглядну на специфіку процесно-функціонального підходу до стратегічного планування (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Процеси, функції та результати стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем [адаптовано за матеріалами 19]

Етапи стратегічного планування	Процеси	Функції	Результат
Підготовчий	Аналіз	Діагностичний аналіз соціально-економічного розвитку мезосистеми на основі моніторингу екзогенного та ендегенного середовища соціально-економічної системи	Комплексна оцінка наявного потенціалу соціально-економічного розвитку системи, виявлення сильних та слабких сторін системи, визначення пріоритетних проблем її соціально-економічного розвитку
Основний	Стратегічне планування	Стратегічна організація, цілепокладання	Бачення майбутнього, місія, пріоритетні напрямки, сценарії соціально-економічного розвитку системи мезорівня, стратегічні цілі та оперативні завдання в межах пріоритетних напрямків
Заклучний	Реалізація, оцінка, контроль	Мотивація, прогнозування, контроль, оцінка ефективності	Механізми реалізації пріоритетів, проекти, програми, система індикаторів, соціально-економічний ефект від впровадження стратегічних заходів

Таким чином, процес стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистеми слід розглядати як впорядковану сукупність

взаємопов'язаних управлінських процесів, реалізація яких через функції стратегічного планування втілюється у конкретних результатах.

Якщо більш детально розглянути етапи стратегічного планування, з окресленням вхідної та вихідної інформації, то отримаємо алгоритм стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем, що схематично представлено на рис. 1.6.

Аналіз внутрішнього середовища та оцінка соціально-економічного потенціалу мезосистеми має відбуватися за усіма складовими національного потенціалу. Інформаційною основою для проведення аналізу слугують: генеральний план розвитку території, інша існуюча містобудівна документація; дані управління (відділу) економіки облдержадміністрації та виконавчого комітету місцевої ради; програми соціально-економічного розвитку мезосистеми попередніх періодів, а також окремих сфер; дані Державного комітету статистики України та його місцевих підрозділів; результати соціологічних досліджень; результати наукових досліджень, що стосуються даної території; матеріали засобів масової інформації; дані земельного кадастру; інше. Результати опрацювання інформації, на наш погляд, доцільно представити трьома блоками. Перший блок має стосуватися загальної характеристики території в контексті географічного розташування, особливостей рельєфу, характеристики ґрунтів, гідрології, кліматичних умов, характеристики ресурсно-сировинного потенціалу, екологічної ситуації. Другий – аналізу соціально-економічного розвитку за галузями виробничої та соціальної сфери у динаміці за останні п'ять-десять років, що передують періоду планування. Третій – місця території серед інших соціально-економічних систем подібного чи вищого ієрархічного рівня.

Аналіз та оцінка поточних умов територіального розвитку є вихідною інформацією для виявлення конкурентних переваг та обмежень перспективного соціально-економічного розвитку на основі SWOT-аналізу. Вивчення можливих комбінацій переваг та обмежень надає можливість комплексно оцінити стан та виявити перспективи розвитку мезосистеми, сформулювати бачення майбутнього, окреслити пріоритетні напрямки майбутнього розвитку. В межах кожного з перспективних напрямків вже на наступному етапі стратегічного планування мають окреслюватися стратегічні цілі та оперативні завдання, далі досліджуватися механізми реалізації стратегії з урахуванням необхідності забезпечення балансу між стратегічними намірами та внутрішнім ресурсним потенціалом, зовнішніми можливостями, обмеженнями та загрозами. Підсумком розробки стратегії, з позиції необхідності обґрунтування запланованих заходів, є визначення індикаторів оцінки та контролю успішності виконання запланованих заходів та розрахунки їх прогностичних значень. Цільові індикатори мають розраховуватися за кожним з окреслених етапів реалізації стратегії – за період тривалості етапу, а також у цілому за весь період реалізації стратегії.

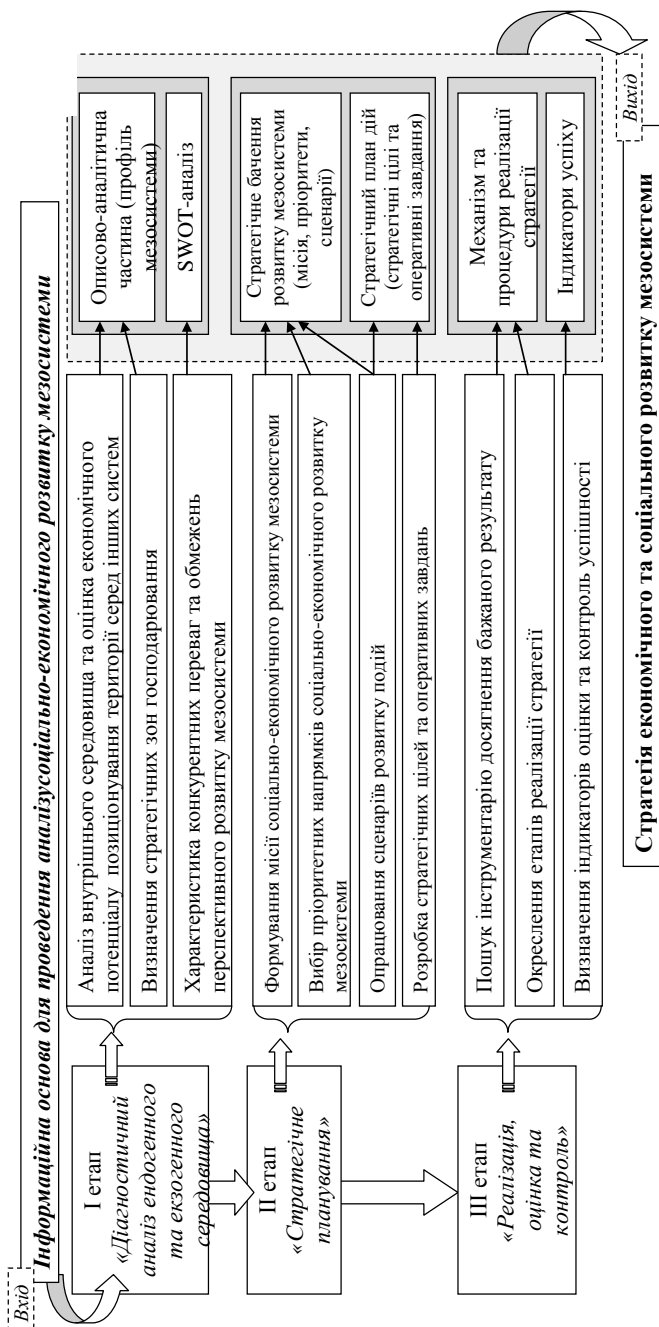


Рис. 1.6 Алгоритм стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистеми (розроблено автором)

Важливе місце у процесі стратегічного планування має відводитися вибору пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку мезосистем. За результатами проведеного автором аналізу особливостей визначення пріоритетних напрямків розвитку для областей країни, їх узагальнення у Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року та обрання на їх базі пріоритетів розвитку окремого регіону, що знаходять своє відображення у регіональних стратегіях, можна зробити висновки з приводу відсутності стратегічності, словесного формулювання у визначенні пріоритетів, їх неузгодженості з пріоритетами стратегій макрорівня та з пріоритетами розвитку сусідніх регіонів.

Європейська практика розробки стратегій свідчить, що пріоритети в країнах Європейського союзу формуються з урахуванням місцевих особливостей, однак на макрорівні визначені узагальнено-шаблонні пріоритети для мезорівня, що відповідають сучасному етапу розвитку: сьогодні вони стосуються захисту навколишнього середовища, розвитку безпечної енергетики, розвитку транспортної мережі, покращення якості життя, формування економіки знань, створення нових робочих місць, стимулювання конкурентоспроможності та економічного зростання на місцевому, регіональному рівні [20, с. 6, с. 40-41]. Саме в межах окреслених шаблонних пріоритетів відбувається фінансування зі структурних фондів ЄС, основні з яких станом на 2013 р. такі: Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд та Фонд згуртування. Даний підхід до окреслення пріоритетів передбачає орієнтацію та такий принцип їх фінансування як самоопунність, за якого зростає значення запозичених коштів – інвестицій та ресурсів міжнародних фінансових організацій, та одночасно зменшується тягар зобов'язань на бюджет.

Слід відмітити також, що визначення пріоритетів розвитку у Європейському союзі відбувається шляхом взаємодії місцевої влади, національних урядів та базових інституційних управлінських структур. Відповідно відбувся перехід від централізованого підходу до визначення пріоритетів на багаторівневий, за якого субнаціональні актори грають вагомую роль у виробленні політики розвитку. Крім того Стратегія «Європа 2020» та «Територіальний порядок денний ЄС 2020» чітко окреслюють процедурний механізм визначення пріоритетів, що полягає в такому: спочатку, країни-члени ЄС готують Партнерський контракт, що визначає як обґрунтовує їхні фінансові потреби для практичної реалізації регіонального розвитку у контексті загальноєвропейських (та національних) пріоритетів, що дозволять реалізувати Стратегію «Європа 2020»; потім, Європейська Комісія узгоджує запропоновані пріоритети регіонального розвитку та розподіляє їх фінансове забезпечення через Структурні Фонди ЄС [20, с. 41; 21]. В Україні ж відповідальність за формулювання пріоритетів у стратегіях лежить на місцевих органах влади, а можливість залучення фахівців до розробки стратегії не унормована.

Узагальненням результатів дослідження, що представлені у даному розділі роботи є схематичне представлення авторського бачення методології стратегічного планування економічного та соціального розвитку мезосистем (рис. 1.7). Згідно з

авторським підходом до логічної послідовності відпрацювання процедур стратегічного планування, дії суб'єктів стратегічного планування, що представлені державною та громадською компонентою відносно об'єкту стратегічного планування щодо обрання пріоритетів, визначення цілей та напрямків розвитку об'єкту стратегічного планування з урахуванням базових принципів стратегічного планування втілюється в документний результат – стратегію. За формою стратегія має містити декілька взаємопов'язаних частин.

Повністю розділяємо позицію працівників національного інституту стратегічних досліджень [22, с. 33-37] з приводу виділення в ній таких складових: констатуючої частини (в якій має бути представлено огляд сучасних тенденцій економічного та соціального розвитку території), змістової частини (в якій описуватимуться стратегічні цілі та оперативні завдання), реалізаційної частини (вказує на механізми, моніторинг та етапи реалізації стратегії). Щоправда увага науковців у даному випадку торкалася виключно державної стратегії регіонального розвитку, проте, на наш погляд, такі складові доречні не лише до стратегічного документу загально-регіонального розвитку, а й до усіх стратегічних планів економічного та соціального розвитку усіх інших мезосистем. Такі три частини повною мірою відповідають трьом етапам стратегічного планування, що розглянуті вище: підготовчому, основному та заключному.

Вітчизняні нормативно-законодавчі акти зі стратегічного планування, зокрема [9; 14], передбачають такі складові стратегічних планів регіонального розвитку: описово-аналітична частина; бачення майбутнього; характеристика конкурентних переваг та обмежень перспективного розвитку регіону; стратегічні цілі та поетапний план дій; механізми реалізації стратегічного плану. Проте, аналіз, що був проведений автором, засвідчує, що положення законодавства країни були дотримані регіонами лише на 55%. Такі результати отримано не лише на підставі поверхневого вивчення стратегій (співставлення назви розділів регіональних стратегій з тими розділами, в які мала б структуруватися інформація щодо перспектив економічного та соціального розвитку регіону відповідно до нормативного поля), але й шляхом поглибленого опрацювання інформації, яка презентує регіон на шляху його розвитку та опрацьована розробниками у процесі формування стратегій.

На наш погляд стратегії соціально-економічного розвитку мезосистем повинні мати ідентичну структуру з точки зору презентації території для потенційних інвесторів. Адже, якщо стратегії будуть складатися за загальною схемою, то це спростить зусилля інвесторів у напрямку пошуку перспективних місць вкладання капіталу з огляду на можливість швидше (за наявності відповідного розділу) ознайомитися з поточною ситуацією, що склалася, та перспективами розвитку мезосистеми.

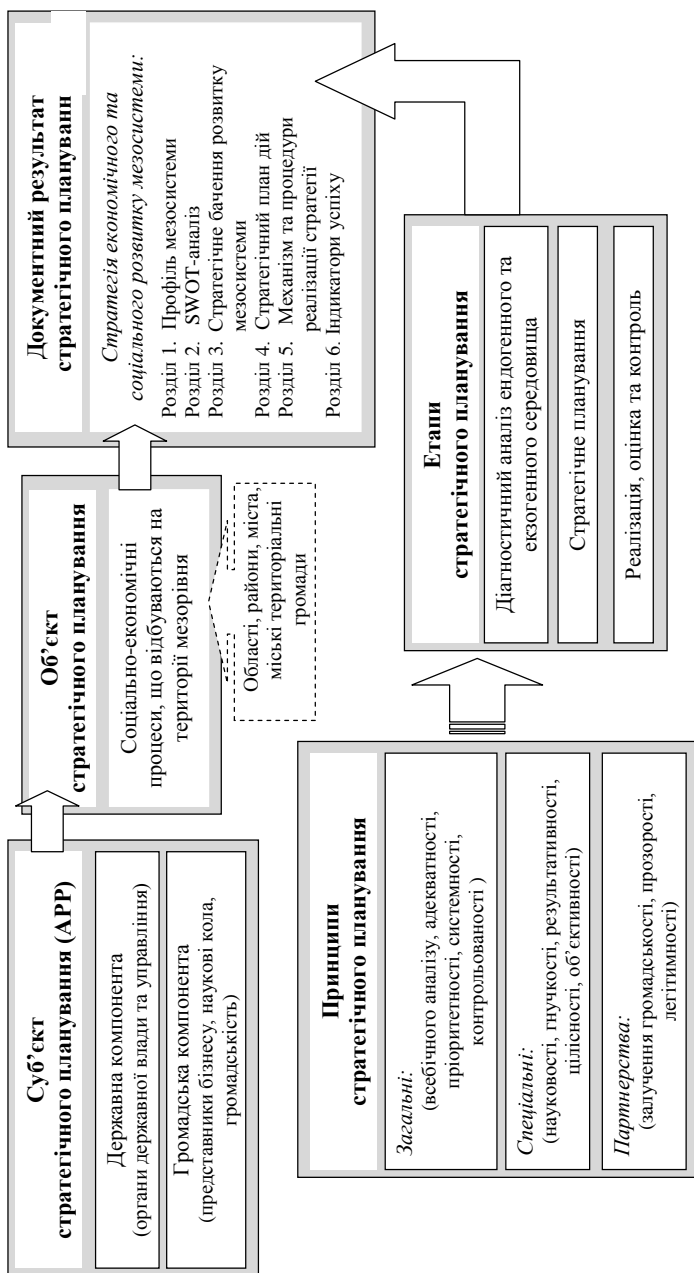


Рис. 1.7 Методологія стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем (розроблено автором)

З цієї позиції, на наш погляд, інформація у стратегії щодо поточного та перспективного розвитку мезосистем повинна групуватися в розрізі 3 боків та 6 розділів, що представлені на рис.4. Перший блок – констатуюча частина стратегії – міститиме інформацію щодо профілю мезосистеми та результатів SWOT-аналізу; другий – змістовна частина – відображатиме стратегічне бачення мезосистеми в розрізі місії, пріоритетних напрямків та можливих сценаріїв розвитку, а також комплекс стратегічних цілей та оперативних завдань в межах визначених пріоритетів; третій блок – реалізаційна частина – надаватиме відомості щодо механізму та процедур реалізації стратегії, а також прогностичних значень індикаторів успіху.

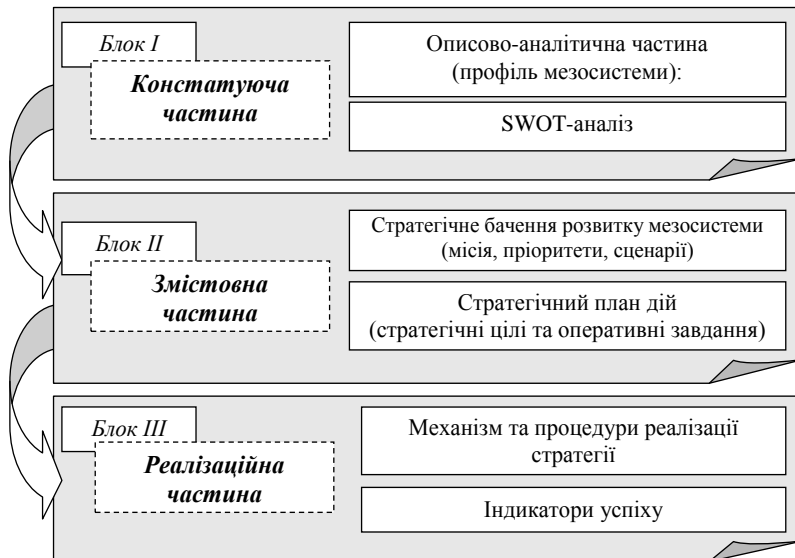


Рис. 1.8 Основні розділи стратегій соціально-економічного розвитку мезосистем *(розроблено автором)*

Така структура, на наш погляд, є доволі лаконічною та виправданою. Маючі саме такі складові, що ідентичні за змістом, без зайвих зусиль можна ознайомитися з оптимістичним поглядом на розвиток мезосистеми в майбутньому, порівняти інформацію, щодо фактичного стану її розвитку та поетапного плану дій влади на шляху досягнення стратегічного майбутнього, знайти вигідні для себе варіанти інвестування. За умови структурування інформації щодо стратегічного розвитку, долається недолік регіональних стратегій, про який висловлюються вітчизняні науковці, коли з їх тексту «інвестору важко дійти висновків про можливість здійснення капіталовкладень» [23, с. 19].

Підсумовуючи результати проведеного дослідження слід відмітити таке. Під методологією стратегічного планування соціально-економічного розвитку

мезосистем, яка має слугувати науково-обґрунтованим підґрунтям цього процесу, слід розуміти сукупність вимог, що висувуються до суб'єктів планування у процесі передбачення майбутнього об'єкту, які втілюються у систему принципів стратегічного планування, формуючи логіку цього процесу.

У складі суб'єктів стратегічного планування на мезорівні з огляду на потребу адаптації цього процесу до вимог сучасності, доцільно виділяти державну компоненту, що представлена органами влади та управління різних рівнів, а також громадську компоненту, до складу якої відносять представників бізнесу, громадських та самоврядних організацій. Об'єктом стратегічного планування виступають соціально-економічні процеси, що відбуваються в мезосистемах.

Враховуючи орієнтацію на сучасні виклики глобалізаційного світу, вітчизняне законодавство, що регламентує питання розробки та моніторингу реалізації стратегій, має визначити поряд з наявними й такі фундаментальні принципи стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем: всебічного аналізу, що передбачає врахування комплексу характеристик поточного стану мезосистеми, досягнутих результатів її функціонування (у т.ч. порівняно з іншими системами мезорівня й національними показниками) та прогнозованих тенденцій; адекватності, що передбачає визначення пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку мезосистеми на підставі всебічного аналізу існуючої ситуації та врахуванні взаємозалежності між місцевими, національними та глобальними проблемами; пріоритетності, що передбачає окреслення 3-5 пріоритетних напрямків, на вирішенні яких мають сконцентровуватися увага та ресурси на шляху досягнення стратегічної мети соціально-економічного розвитку мезосистеми; системності, що базується на поєднанні економічних, соціальних та екологічних завдань розвитку мезосистеми; контрольованості, що передбачає наявність критеріїв оцінки успішності реалізації стратегії соціально-економічного розвитку мезосистеми.

Потребує вдосконалення система стратегічного планування в Україні відповідно до загальноприйнятих європейських принципів, закладених у Європейській хартії місцевого самоврядування, зокрема, групи принципів партнерства, у складі якої доцільно виділяти такі: залучення громадськості, прозорості, легітимності (консенсусу).

До стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем слід підходити, в першу-чергу, на засадах системності, а саме: досліджувати території мезорівня як складні цілісні системи, оцінюючи вплив на їх функціонування зовнішнього оточення, вивчення окремих структурних частин системи та їх взаємозв'язку, визначення ролі кожної з них в загальному процесі функціонування та розвитку системи та виявлення впливу системи на окремі її підсистеми як складові, а також на інші системи; по-друге, на засадах комплексності, тобто враховувати економічну, соціальну, екологічну складові соціально-економічного розвитку. З урахуванням цього, стратегічне планування соціально-економічного розвитку мезосистеми слід розглядати як впорядковану

сукупність взаємопов'язаних управлінських процесів, реалізація яких через певні функції стратегічного планування втілюється у конкретних результатах.

Керування загальною методологією дозволить суб'єктам стратегічного планування опрацювати співставні стратегічні плани перспективного соціально-економічного розвитку територій мезорівня, що у свою чергу спростить зусилля потенційних інвесторів у напрямку пошуку перспективних місць вкладання капіталу з огляду на можливість швидше ознайомитися з поточною ситуацією, що склалася, та баченням майбутнього розвитку мезосистеми.

1.3. Зарубіжний досвід програмно-цільового та циклічного управління розвитком регіонів

Дослідження планування і прогнозування соціально-економічного розвитку України засвідчує, що протягом 2000-2014 років в Україні сформовано більше 300 різноманітних державних та регіональних програм, з яких реально підтверджено фінансуванням лише 10 відсотків. Тому, перед органами місцевого самоврядування та виконавчої влади гостро стоїть питання ефективного управління місцевими коштами та економічно обгрунтоване спрямування їх на вирішення завдань, визначених у регіональних програмах.

Програмно-цільовий метод дедалі частіше застосовують як інструмент бюджетного планування. Вибір цього методу зумовлений передусім його особливостями й перевагами: він дає змогу здійснювати повний цикл управлінського процесу - від постановки завдань планування до оцінки результату й ефективності бюджетних витрат. Крім того, програми містять прозорий механізм моніторингу, оцінки, контролю і прийняття рішень. Іншими словами, це система прийняття рішень щодо розроблення, аналізу, впровадження програм і розподілу ресурсів.

Для обгрунтування напрямів і завдань вдосконалення організації програмно-цільового управління соціально-економічним розвитком муніципальних утворень України, доцільно виявити продуктивні моменти, властиві сучасній зарубіжній практиці. Їх аналіз дозволить зафіксувати ряд принципово важливих характеристик, у тому числі, що з'явилися останніми роками.

1. Створення спеціалізованих структур, що реалізують функцію розробки цільових програм розвитку місцевих співтовариств. Так, наприклад, в США практично усі органи виконавчої влади на рівні штатів і міст мають спеціальні комісії або агентства з економічному розвитку, що відповідають за підготовку цільових програм, що передбачають підвищення якості життя в поселеннях і мають на меті посилення конкурентних позицій кожного з них в економічному житті.

У рамках програм реалізуються конкретні проекти за стандартною схемою: виявлення основних цілей, виділення фінансових коштів, формування учасників, розгляд стратегій втілення проекту в життя, створення організаційних структур і вибір лідерів для вирішення конкретних завдань [1].

Акцент на створення структур, що концентрують висококваліфіковані кадри, що безпосередньо беруть участь в обґрунтуванні програм і механізмів розвитку місцевих співтовариств, спостерігається і у Франції. Так, наприклад, комуни утворюють публічно-правові між комунальні об'єднання, одним із завдань яких стає розробка проектів у сфері соціально-економічного розвитку [2].

Слід зазначити, що в зарубіжній практиці відпрацьований і інший варіант структурного забезпечення програмно-цільового управління.

У Канаді діють корпорації економічного розвитку, створені поза муніципальною владою на принципах приватно-громадського партнерства.

Їх основне фінансування здійснюється муніципалітетом і воно має бути достатнім.

В той же час, для реалізації програм розвитку місцевих співтовариств вони залучають кошти бізнесу [3].

Однією з переваг таких корпорацій є те, що їх горизонтальна організаційна структура (в протилежність ієрархічній) дозволяє швидко приймати рішення. Це також дозволяє організації діяти в звичній для бізнесу діловій атмосфері, у рамках культури, орієнтованої на клієнта.

Іншим позитивним аспектом моделі приватно-громадського партнерства є те, що вона дозволяє членам співтовариства брати участь і ділитися знаннями і ресурсами з організацією.

Головна перевага зовнішньої моделі, як відмічають фахівці, полягає в тому, що вона дозволяє організувати гнучкіше комплектування штатів і проводити ефективнішу політику стимулювання персоналу, чим це можливо в структурі муніципалітету [4].

2. Розробка стратегічних планів розвитку місцевих співтовариств як необхідного компонента муніципального управління.

Так, в США реалізація концепції місцевої громади [5] зв'язується з обґрунтуванням стратегічних планів її розвитку, що включають, :

- оцінку господарської місткості і допустимого антропогенного навантаження на природне середовище території, що займає місцеве співтовариство;
- визначення потреб громади і доступності економічних, природних і людських ресурсів для їх забезпечення;
- вдосконалення системи місцевого самоврядування і впровадження в неї принципів стійкого розвитку;
- залучення жителів громади до ухвалення рішень з ключових питань муніципального розвитку [6].

Визнання активної ролі муніципальної влади у визначенні стратегічних векторів розвитку місцевих співтовариств характерно і для практики європейських країн і пов'язано з децентралізацією процесу підготовки і ухвалення рішень по соціально-економічному розвитку території.

У Великобританії одним з ключових принципів державної політики є імператив, згідно з яким економічне поживання краще всього забезпечити за допомогою локального розвитку, ніж екзогенного перерозподілу діяльності і ресурсів. Звідси - необхідність наближення політики до місцевих центрів ухвалення рішень [7].

3. Розвиток комплексного підходу у формуванні програм і оцінці їх ефективності. У зарубіжних країнах розробники роблять помітний упор на проблеми розвитку інфраструктури, землекористування і екології. Власне економічна сторона регіонального програмування спирається на понятійний апарат "теоретичної економіки добробуту". Зокрема, економічний ефект реалізації регіональних програм оцінюється приростом сумарної вартості громадських і приватних активів (не лише нерухомості, але і робочої сили) на території дії програм.

Особлива увага при цьому приділяється так званим "зовнішнім ефектам", таким, наприклад, як економія витрат комерційного сектора в результаті розвитку інфраструктури. На наступному кроці економічний ефект від реалізації регіональних програм порівнюється з соціальними і екологічними ефектами і втратами. Цій меті служать спеціальні методи: "оцінка витрат і результатів" і зіставлення витрат з ефектами".

4. Застосування нового підходу до організації територіального планування, в основу якого покладена технологія, що забезпечує інтеграцію стратегій, що розробляються на кожному рівні (муніципалітет, провінція, центральний уряд). Цей підхід ("підхід РОМ [8]) уперше апробований в Голландії, стає усе більш популярним в країнах Західної Європи.

Важлива відмінна риса нового підходу - впровадження системи планування за принципом "знизу-вгору" ("bottom-up"). Не дивлячись на те, що територіальне планування було ініційоване центральним урядом, воно здійснює лише загальну координацію і фінансування, тоді як реально управляє проектами регіональна і муніципальна влада.

Повний цикл "підходу РОМ" складається з трьох основних фаз: початковою, фази планування і фази здійснення проекту. На початковій - виявляються проблеми, а також намічаються шляхи їх рішення. Обов'язкова умова - згода усіх сторін на участь у вирішенні проблеми. Попередня фаза закінчується підписанням угоди, яке знаменує початок другої фази - фази планування. План дій складається за участю усіх зацікавлених сторін.

Після схвалення плану сторони підписують завершальну угоду, яка разом з іншими угодами формує пакет документів, що направляється на твердження до парламенту, асамблею провінції, а також муніципалітет. У розгляді проекту беруть участь не лише чиновники, але і представники різних цільових груп (промисловості, сільського господарства, транспорту та ін.), а також громадськості.

Після остаточних узгоджень проект перейде в завершальну фазу реалізації [9].

Важлива риса "підходу POM" - залучення до рішення проблем усіх зацікавлених сторін на основі діалогу. Основна ідея нового підходу - це те, що сторони, що беруть участь, досягають вигідних для себе рішень на основі консенсусу [10].

Ідея діалогу між усіма зацікавленими учасниками муніципального розвитку знаходить підтримку і в інших країнах. Її принциповою вимогою є залучення до процесу розробки програмних документів учасників, що представляють різні групи (бізнес, освіта, охорона здоров'я та ін.), чий інтереси пов'язані з цим місцевим співтовариством. Важливо відмітити, що враховуються інтереси не лише внутрішніх груп, але і зовнішніх організацій [11].

На думку відомих канадських фахівців И. Брайсона і У. Роринга облік думок широкого і різноманітного круга стейкхолдерів принципово відрізняє стратегічне планування від традиційного [12].

4. Постановка нових завдань і пріоритетів в стратегічному розвитку ресурсного потенціалу території. Так, стосовно підприємництва, особливий акцент робиться на поліпшення рівня його конкурентоспроможності, передусім, в області передових технологій, біотехнології, інформаційних технологій і телекомунікацій, підтримку його інноваційної складової.

Слід звернути увагу на ключові напрями цільових програм сприяння підприємництва. У США, наприклад, в їх складі виділяються: створення і розвиток інтелектуального капіталу у ВНЗ, формування економічних кластерів та ін. [13].

Аналогічна практика помітна і в Європі. Так, наприклад, у Великобританії як ключовий напрям соціально-економічного розвитку визначено розширення форм взаємодії бізнесу і вищої освіти. Результатом реалізації різних державних програм є зростання наукових парків і агентств по передачі технологій.

При взаємодії установ вищої освіти з бізнесом забезпечується орієнтація перших на певні кластери. Більшість з них є наукомісткими кластерами, зокрема в таких галузях знань як біологія, соціологія, фармацевтика, інформаційні і комунікаційні технології, нові засоби інформації і телекомунікації.

З галузей промисловості, на які орієнтуються установи освіти особливо виділяються: електронна інженерія, аерокосмічна промисловість, нафтогазовий сектор, автомобілебудування. Досить виражена орієнтація на сільськогосподарський сектор [14].

Слід звернути увагу також на посилення зовнішньоекономічного аспекту в плануванні територіального розвитку. У основі цього процесу - глобалізація економіки. Прагнення максимізувати її вигоди і обмежити негативні наслідки для території призвели до необхідності включення в програмні документи розділу "міжнародну співпрацю".

Так, наприклад, в США в стратегіях і планах соціально-економічного розвитку регіонів і міст значущим завданням стає розширення експорту [15].

Помітимо, що актуалізація зовнішньоекономічного аспекту зумовила застосування інструментарію міжнародного маркетингу при розробці програмних документів територіального розвитку [16].

5. Оновлення складу індикаторів, що використовуються в плануванні і моніторингу. Цей процес пов'язаний, в першу чергу, з реалізацією в зарубіжних країнах стратегій стійкого розвитку, що передбачають у тому числі, збереження високої якості довкілля. Введення такого компонента в цільову функцію стратегічних планів зв'язане із зміною складу індикаторів.

Так, наприклад, в США в сукупність показників, що вживаються в плануванні і контролі і які відбивають якість життя населення, включені: кваліфікація у віці 19 років; тривалість здорового життя; викиди парникових газів; дні з середнім і високим рівнем забруднення повітря; річки хорошої і високої якості; нові будинки, побудовані на землях, що освоєні; кількість відпрацьованих відходів, що переробляються [17].

6. Актуалізація інваріантного аспекту в змісті цільових програм територіального розвитку в країнах, що входять в ЄС [18]. Так, наприклад, у складі загальних цілей визначені: сприяння структурній перебудові і розвитку відсталих територій; сприяння розвитку і перебудові депресивних ареалів; боротьба з довготривалим безробіттям і сприяння включенню молоді в трудове життя; сприяння проведенню реформ в аграрному секторі [19].

Слід звернути увагу і на базовий склад напрямів і заходів, пов'язаних з поставленими цілями. Так, наприклад, у рамках першої з названих цілей визначені пріоритетні напрями, що включають заходи щодо модернізації інфраструктури, підтримки індустрії, послуг для підприємництва, поліпшення використання сільськогосподарських ресурсів і розвитку сільських місць, розвитку ділової інфраструктури, сприяння населенню в організації підприємницької діяльності.

Для досягнення другої мети акцент зроблений на виробничі інвестиції для створення альтернативних можливостей зайнятості. При цьому до основних заходів віднесені: поліпшення умов становлення і розвитку виробничих видів діяльності через повторне використання промислових майданчиків, по відновленню довкілля і поліпшенню іміджу ареалів, сприяння розвитку нових, передусім малих і середніх підприємств на локальному рівні, поліпшенню видів транспортної інфраструктури, істотних для розвитку економіки і туризму, сприянню дослідженням, особливо за допомогою надання устаткування для системи професійної освіти [20].

Дослідники, аналізуючи сучасну практику регіонального управління в країнах ЄС, обґрунтовано виділяють продуктивні критерії, що використовуються державними органами для оцінки обґрунтованості програм соціально-економічного розвитку територій. У їх складі:

- якість програми, зокрема, ясність стратегічного підходу і інноваційний характер цілей, що запропоновані в ній до реалізації;

- здійсненність програми і відповідність між поставленими цілями і доступними ресурсами;
- очікуваний вплив на модернізацію і диверсифікацію регіональної економіки, створення довготривалих якісних робочих місць;
- вклад приватного сектора у фінансування програми;
- якість регіональної суспільно-приватної співпраці в підготовці і реалізації програм;
- передаваність результатів в інші регіони;
- синергія і сумісність з іншими напрямками регіональної політики, в таких областях, як дослідження, інформатизація суспільства, довкілля, розвиток сільської місцевості [21].

На основі світового досвіду можна показати, що використання програмно-цільового методу дозволяє урядам і управлінцям більшості розвинених країн ефективно використовувати ресурси для стимулювання інноваційного виробництва і наукових досліджень.

З кінця 80-х - начала 90-х років в минулого століття в Європейському Союзі почалося широке поширення програмно-цільового управління у сфері інноваційної діяльності

У країнах Євросоюзу за допомогою програмно-цільового методу вирішують проблеми економічного і соціального розвитку, проводять підтримку місцевих ініціатив в промислових, сільських, міських малих районах.

Створена спеціальна комп'ютерна система для моніторингу виконання проєктів. Ця система надає кожні півроку звіт про виконання проєктів. Відбувається постійний збір оцінок на стадіях формування, реалізації і після закінчення програми незалежними експертами для здійснення ходу робіт.

Намічається тенденція зрощення європейських компаній дослідницьких центрів, шляхом створення альянсів в умовах державного стимулювання. Як приклад приведемо програму "Еврика" (співпраця в області промислових досліджень) : в ній працюють 2 тисячі учасників - університети, дослідницькі центри, фірми і державні лабораторії з 25 країн. Однією з цілей програми є модернізація і реструктурування вугільній промисловості Північної Моравії і Сілезії [22].

Але наприклад в Японії програмно-цільове управління використовується тільки для просування нових галузей і стимулювання приватного сектора [23].

У США діє Program rating assessment tool (система рейтингової оцінки програм) - інструмент, який покликаний підвищити ефективність і результативність державних програм. PART - інструмент оцінки цільових програм, який ґрунтується на професійному підході в оцінюванні і вивченні програм за допомогою широкого кола факторів-показників. Це серія тематичних питань. Перший блок питань – це структура і цілі програми. Головну роль тут грає прозорість завданням і цілей програми, міра конкретизації кінцевих результатів. Другий блок відноситься до питань стратегічного характеру - пріоритетність саме

цього напрямку відносно довгострокового періоду, обґрунтованість і необхідність проведення програми в перспективі. Третій блок - це фінансування програми. Необхідність в забезпеченні програми бюджетним і позабюджетним фінансуванням і чи будуть засоби витрачатися ефективно. Четвертий блок - "кінцевий ефект програми". Після впровадження PART в 2004 році вдалося підвищити ефективність програм на 10% і припинити реалізацію недоцільних програм.

Бачачи позитивний ефект від такого підходу, Шотландія і Таїланд, інтегрували систему PART у свої механізми державного управління [24].

У економічній історії останньої чверті XX століття однією з найважливіших подій стали неймовірні успіхи економіки Китаю.

"Перехід економіки Китаю до відкритої політики в області зовнішньоекономічних зв'язків припускає рішення висунених завдань за рахунок розширення зовнішньої торгівлі, залучення іноземного капіталу в продуктивній формі і використання іноземних кредитів. Основним напрямом монополізації і децентралізації зовнішньоекономічної діяльності КНР став поступовий перехід від прямого адміністративно-директивного управління до регулювання зовнішніх господарських зв'язків переважно економічними методами.

Для більшості підприємств і видів продукції китайські фахівці рекомендують розробляти так звані "направляючі плани", реалізація яких забезпечується шляхом застосування економічних важелів (цін, податків, кредиту і т. д.). Зрозуміло, здійснення директивного планування також неможливе у відриві від використання різних економічних важелів.

У формі направляючих планів держава делегує нижчим органам відносно менш важливі завдання соціально-економічного розвитку. Ці плани не носять обов'язкового характеру, їх проекти готують і представляють плануючим органам самі підприємства з обліком, як громадських потреб, так і власних інтересів.

Підприємства, що ведуть виробництво на основі направляючих планів, забезпечуються ресурсами через вищі органи лише частково. Бракуючи ресурси підприємство зобов'язане купувати на ринку. Продукція у разі направляючого планування купується торговельними організаціями і органами матеріально-технічного постачання повністю або частково. Крім того, частина продукції може вільно реалізовуватися самим підприємством. На продукцію, вироблену відповідно до направляючих планів, в більшості випадків держава встановлює так звані "плаваючі" ціни.

В процесі впорядкування народного господарства, підвищення ролі економічних важелів частину директивних планів передбачається перетворити в направляючі плани і одночасно розширити сферу ринкового регулювання. Проте і в цьому випадку держава не відмовиться від директивного планування загальнонаціональних заходів, провідну роль в плановому управлінні як і раніше гратиме директивне планування"[25].

Зарубіжний досвід свідчить про те, що розробка регіональних програм, що направлені на поліпшення конкретних показників, є найбільш пріоритетною.

В Україні на сьогодні виокремлюються такі проблеми щодо запровадження програмно-цільового методу:

Відсутність стратегії розвитку регіону. Стратегія розвитку регіону необхідна для досягнення конкретних цілей управління та ефективного розподілу ресурсів. Пріоритетним завданням для регіонів та України на шляху до збалансованого, ефективного, сталого розвитку залишається досягнення такого стану, коли територіальне планування поступово перейде із площини наукових проєктів у площину конкретних і реальних дій на всіх рівнях управління, і стане невід'ємним елементом у формуванні стратегії соціального й економічного розвитку кожного регіону.

Мала децентралізація. Розроблення стратегії регіонального розвитку неможлива без урахування саме інституціонального його аспекту. Децентралізація як розширення владних повноважень на місцевому рівні призводить до вищої ефективності публічного управління на нижчому рівні, а також більше враховує інтереси громадян. Загалом, рівень децентралізації державного сектору повинен відповідати співвідношенню двох показників, якими є:

- свобода органів місцевої влади в ухваленні рішень;
- адекватність політичної відповідальності місцевих органів влади за ухвалені нею рішення. Надзвичайно важливо аби подальша бюджетна децентралізація відбувалася після змін адміністративно-територіального устрою країни, системи державного управління (стосовно місцевого самоврядування), соціального захисту, податкової системи. Від того, якими будуть реформи значною мірою залежатимуть обсяги видатків місцевих бюджетів та доходи, якими вони будуть покриватись. У частині видаткових повноважень місцевого самоврядування повинне мати право ухвалювати рішення щодо врегулювання питань, які безпосередньо стосуються життя мешканців за принципом субсидіарності.

У будь-якому разі для ефективного запровадження бюджетної реформи потрібно посилити відповідальність за бюджет і розподіл надходжень адекватно до завдань. Так, для бюджетів нижнього рівня важливо, щоб їхні проблеми могли вирішуватись максимально незалежно від бюджетних рішень вищих рівнів.

Відсутність державних соціальних стандартів. Одним з кроків до покращення фінансового стану місцевого самоврядування могло б бути затвердження державних соціальних стандартів, які б гарантували якісні послуги (професійні стандарти) та водночас слугували основою розрахунків фінансових потреб місцевих бюджетів, які значно залежать від уряду у фінансовому плані. Це дасть змогу чітко визначити відповідальність держави за ухвалення рішень щодо делегованих повноважень та їхнє фінансове забезпечення. Водночас рівень фінансової допомоги з боку держави повинен відповідати можливості місцевого самоврядування забезпечувати дотримання вказаних соціальних стандартів. Субнаціональні рівні отримують значні

повноваження щодо надання соціальних послуг населенню, але їхні бюджети не отримують достатньо коштів для фінансування.

Відсутність чітких критеріїв розрахунку загальних видатків на делеговані функції. Обсяг фінансових коштів для підтримки державних соціальних послуг (делегованими повноважень) в Україні визначає центральний уряд, однак має виконуватись на місцевому рівні, який, своєю чергою, не отримує достатньо коштів, щоб збалансувати цей визначений обсяг видатків.

Обласні та районні ради депутатів лише формально затверджують бюджет і тому фактично не впливають на обґрунтування окремих статей видатків. Беручи до уваги пріоритетність соціальних послуг, особливо освіти, охорони здоров'я та соціального захисту, місцеве самоврядування змушене витратити значну частину своїх власних ресурсів на ці постійні видатки та не має змоги приділяти більше уваги місцевому розвитку.

Слабкий взаємозв'язок між рішеннями центральної влади щодо виду та обсягів функцій, а також наданими коштами для виконання цих рішень.

Важливо збалансувати обсяг наданих повноважень та функцій з державного на нижчі рівні влади і відповідною фінансовою підтримкою. Більшість функцій органів нижчих рівнів місцеве самоврядування здатне виконувати більш ефективно, ніж центральна влада.

Значні соціальні субсидії, на розподіл яких органи влади нижчих рівнів не мають впливу. Місцеві органи влади практично не мають стимулів до підвищення обсягу своїх надходжень у контексті бюджету та управління своїми ресурсами прозорими та раціональними методами. Соціальні послуги повинні надавати ті органи влади, які знаходяться найближче до громадян.

Відсутність методики планування та встановлення довготермінових планів. Для досягнення реальної економічної та соціальної ефективності політика місцевого розвитку повинна мати системний характер. Довготермінове планування є засобом реалізації стратегій розвитку регіонів. У контексті інвестиційного розвитку важливо усвідомити, що проекти, важливі для територіальної громади, досить тривалі за термінами реалізації, що унеможливорює їхнє обмеження одним бюджетним роком.

Необхідність змін бюджетної класифікації. Програмно-цільовий метод вимагає застосування програмної класифікації, за якою складається, затверджується бюджет та використовується для прийняття відповідних бюджетних рішень. Також виникає питання про роль функціональної та економічної класифікацій, які служать основою для аналізу та контролю. Відомча класифікація відіграє важливу роль у програмному підході до формування бюджету, саме вона встановлює структуру головних розпорядників, на основі якої визначаються підрозділи, відповідальні за виконання програм. Таким чином, відомча класифікація виконує такі головні функції: забезпечує ведення реєстру усіх розпорядників бюджетних коштів; дає змогу групувати споріднені програми в межах одного розпорядника коштів; дає змогу чітко розподілити відповідальність за виконання програм. Отже, із

впровадженням програмно-цільового методу до формування бюджету класифікація видатків набуває нового змісту і розуміння її призначення є істотним для цілісного сприйняття цього методу.

Відсутність показників результативності виконання програм. Під час визначення бюджетної програми потрібно чітко усвідомлювати, насамперед головним розпорядником, яким чином вимірювати результат реалізації програми. Програмно-цільовий метод передбачає, що для прийняття рішень щодо використання коштів враховують такі аспекти, як підвищення корисності програми, зниження витрат на функціонування місцевих урядів, якісне надання послуг з охорони здоров'я та добробут суспільства загалом [26].

Резюмуючи, можна виділити ряд продуктивних моментів, які доцільно використовувати в українській практиці програмно-цільового управління розвитком муніципальних утворень. У їх числі відмітимо наступні:

1. Формування спеціалізованих органів, що концентрують висококваліфіковані кадри, що здійснюють розробку цільових програм і механізмів розвитку місцевих співтовариств.

При цьому апробовано два варіанти структурного забезпечення програмно-цільового управління. Один припускає інтеграцію таких органів в діючі структури регіонального і муніципального управління. Інший - створення зовнішньої організації, що бере участь в розробці і реалізації цільових програм розвитку місцевих співтовариств.

2. Розробка стратегічних планів соціально-економічного розвитку регіонів і муніципальних утворень як основи формування цільових програм управління змінами в діяльності місцевих співтовариств.

3. Забезпечення участі в процесах розробки цільових програм представників різних груп (бізнес утворення та ін.), чиї інтереси пов'язані з цим місцевим співтовариством.

4. Визначення базового складу пріоритетних напрямів розвитку місцевих співтовариств, що включає, у тому числі: підвищення рівня конкурентоспроможності бізнесу, передусім, в області передових технологій, біотехнологій, інформаційних технологій і телекомунікацій, підтримку його інноваційної складової, формування кластерів за участю бізнесу і організацій, що мають креативний потенціал (ВНЗ) та ін.

5. Включення в систему показників планування і моніторингу процесів розвитку місцевих співтовариств індикаторів, що відбивають різні сторони життя населення, у тому числі, пов'язаних з якістю довкілля.

6. Актуалізація інваріантного аспекту в змісті цільових програм розвитку місцевих співтовариств, що проявляє у складі цілей, напрямів і програмних заходів.

7. Розробка і використання системи критеріїв для оцінки обґрунтованості програм соціально-економічного розвитку територій, у складі яких: інноваційний характер цілей, що запропоновані до реалізації; відповідність між поставленими

цілями і доступними ресурсами; очікуваний вплив на модернізацію і диверсифікацію регіональної і місцевої економіки та ін.

1.4. Циклічність розвитку соціально-економічних систем

Загальновизнаною в даний час вважається теза про те, що динаміка економічного життя господарських систем має не простий і лінійний, а складний і циклічний характер. Ідею циклічності розвитку світового господарської системи сформував 20-х роках XX ст. М.Д. Кондратьєв, який довів, що циклічний розвиток господарської системи як прагнення досягнення макроекономічної рівноваги – це прояв самої сутності розвитку економіки, її природна властивість, спосіб її прогресивного руху. З тих пір вчені постійно звертаються до теорії циклів і розуміють циклічність як рух (розвиток) національної та світової економіки уперед, який супроводжується певними її коливаннями.

Циклічні закономірності притаманні процесам, що відбуваються і на макрорівні, і на мікрорівні. Модернізація як процес техніко-технологічних змін також носить циклічний характер. Тобто модернізацію слід розглядати як цикл відтворення (об'єкта модернізації), що періодично повторюється на якісно іншому, більш досконалому рівні. Зміни масштабів та напрямків модернізації підприємств безпосередньо впливають на динаміку національного відтворення. Це підтверджується виконаними нами розрахунками.

Одним з показників, що характеризує динаміку процесів модернізації підприємств, є вартість основних засобів. На думку М.Д. Кондратьєва, У. Мітчелла, Й.Шумпетера, цей показник у той же час є головним внутрішнім результуючим фактором формування малих циклів національної економіки [1, с.184]. Саме з огляду на це ми проаналізували циклічність модернізаційних процесів в Україні.

У теперішній час ми маємо таку головну концепцію рівноваги та динамічного розвитку економічних систем [2]: рівновага в економіці є визначальним моментом її існування, розвиток економіки відбувається хвилюобразно навколо деякого центру рівноваги. Відхилення від центру рівноваги складають деяку хвилю динаміки процесу [1, с.184].

Динаміка хвилі розвитку окрім гармонійної складової може мати деякий загальний тренд. Цей висновок, на думку У. Мітчелла [3], свідчить про присутність у загальній динаміці декількох складових, що у зображується формулою:

$$y = f(x) + S(x) + \varepsilon,$$

де: y – результативний показник динаміки процесу;

$f(x)$ – тренд, що зображує динаміку рівноваги процесу;

$S(x)$ – циклічна складова процесу;

ε – крапка відрахування.

Як показує дійсність, економічне зростання не буває рівномірним. Періоди швидкого зростання економіки змінюються кризами та застоями в економіці,

причому процес періодично хвилеподібно повторюється. Але повторюваність економічного зростання насправді має складну накладену структуру різних за довжиною хвиль. Саме за цієї причини для оцінки економічного зростання застосовується термін цикл, а не економічна хвиля.

Економічний цикл означає такий, що слідує один за одним, підйом та падіння рівнів ділової активності протягом певного часу. Економічні цикли суттєво відрізняються за тривалістю та інтенсивністю. Тому розглянемо так званий ідеалізований цикл.

Оцінка динаміки економічного процесу можлива на підставі співставлення окремих моментів динаміки розвитку економічного процесу (тренду кон'юнктури). Найбільш точні значення параметрів коливання дають кількісні виміри кон'юнктури.

Динаміку того чи іншого економічного процесу можливо описати низкою економічних показників на підставі деякої результативної функції:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

де y – значення результативного показника, що описує динаміку економічного процесу системи;

x_n – показники-фактори, що впливають на динаміку процесу;

n – кількість показників-факторів, що впливають на динаміку процесу.

Функція (2) є багатомірною, тому вона малоздатна для формального аналізу. Для спрощення аналізу циклічності економічних процесів можливо використовувати двомірну модель залежності результативного економічного показника від фактору часу t :

$$Y = f(t)$$

Геометричне уявлення послідовного порівняння динаміки кон'юнктурних моментів процесу прийнято називати кривою динаміки. У загальному вигляді періодичну криву динаміки можливо уявити як гармоніки Фур'є. Так, періодична функція з періодом T розкладається у ряд Фур'є, що відображується формулою:

$$\bar{y} = a_0 + \sum_k^m (a_k \times \cos kt + b_k \times \sin kt),$$

де t – величина, що визначає номер гармоніки ряду Фур'є;

a_0, a_k, b_k – параметри кривої;

k – кількість гармонік.

Виходячи з викладеного вище, проаналізуємо динаміку вартості основних фондів підприємств та її вплив на обсяг валового внутрішнього продукту України у 2000-2013 рр.

Динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП) та залишкової вартості основних фондів підприємств України у 2000-2013 рр. демонструє побудований графік (рис.1).

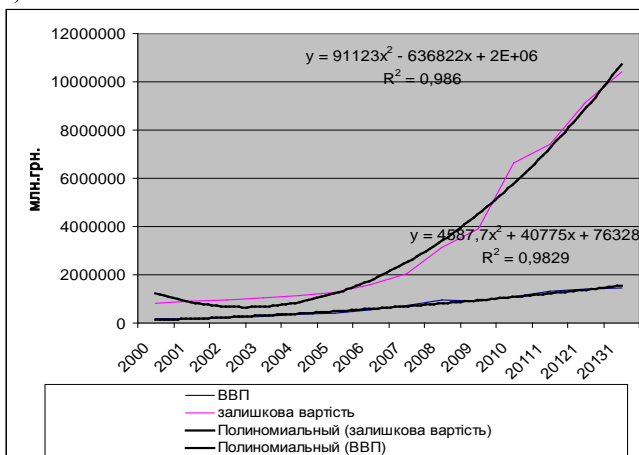


Рис. 1.9 - Динаміка ВВП та залишкової вартості основних фондів підприємств України у 2000-2013 рр.

З рис. 1.9 видно, що характер динаміки обох показників співпадає за формою тренду. Головний тренд – поліном другого ступіню з високим рівнем апроксимації (R^2 для ВВП складає 0,983, а для залишкової вартості основних фондів – 0,986). Починаючи з передкризового 2007 року, як наслідок наростання інфляційних процесів, динаміка показників прискорюється [4].

Зв'язок між показниками підтверджується і проведенням кореляційно-регресійним аналізом. Рівняння кореляції між ВВП та залишковою вартістю основних фондів підприємств України має вигляд:

$$Y = 241176,6 + 0,1315x,$$

де Y – рівень річного обсягу ВВП України, млн.грн;

x – залишкова вартість основних фондів підприємств України, млн грн.

Рівняння свідчить, що зростання вартості основних фондів на 1 млн грн приводить до зростання ВВП України на 131,5 тис грн.

Як відомо, економічні процеси мають інерційну складову на будь-який екзогенний (зовнішній) вплив. Це пов'язано з тим, що взаємодії в економічних системах розповсюджуються хвилеподібно. Ендогенні взаємодії також мають хвилову природу. Тому при розробці довготривалої стратегії (а саме на довгих тимчасових відрізках виявляються економічні хвилі), необхідно отримати дані про довжину та частоту галузевих циклів, що дає можливість коректування прогнозу

динаміки економічних показників розвитку. Для оцінок такого роду необхідне проведення гармонійного та спектрального аналізу динаміки, головними завданнями якого є:

а) встановлення наявності або відсутності циклічних коливань;

б) визначення характеристики циклічних процесів (довжина хвилі, частота хвилі), тобто спектральний аналіз;

в) визначення наявності і характеристик гармонійних складових (кількість гармонік, характер накладання хвиль), тобто гармонійний аналіз.

Спектральний аналіз засновано на використанні функції, яка характеризує розподіл частки дисперсії часового ряду, циклічної складової, що вноситься по частотах її гармонік (частота – величина, що зворотня періоду коливань).

Економічні явища можуть характеризуватися повільними або швидкими змінами. У першому випадку їм ставлять у відповідність низькі частоти, а в другому – високі.

Використання методів спектрального аналізу в економічних дослідженнях є можливим тільки для стаціонарних рядів, тобто тих, у яких ймовірнісні характеристики не змінюються з перебігом часу.

Спектральний аналіз стаціонарних процесів засновано на застосуванні перетворення Фур'є до автоковаріацій. В результаті виходить спектральна функція, яка відображає залежність дисперсії процесу від частот гармонік його складових. Але на практиці отримати безперервну реалізацію процесу неможливо. Тому оцінюють не спектр, а спектральну щільність, тобто зміну спектральної функції на деякій смузі частот. Спектральною щільністю функції зветься величина амплітуди гармоніки залежно від її періоду. Чим більше амплітуда (спектр) даної гармоніки, тим сильніше у використаній функції присутні коливання з цим періодом. Для оцінки спектральної щільності використовується дискретне перетворення Фур'є.

При спектральному аналізі часових рядів, що характеризують динаміку залишкової вартості основних фондів підприємств України, найдоцільніше скористатися формулою:

$$P(f_i) = 2 \left[1 + 2 \sum_{\tau=0}^{L-1} g(\tau) \gamma(\tau) \cos\left(\frac{\pi}{2L} \tau\right) \right], i = \overline{0, 2L} \quad (6)$$

де $i = 0, \dots, 2L$;

$P(f_i)$ – оцінка спектральної щільності «поблизу» частоти $f_i = 1/T_i$;

T_i – період гармоніки;

L – точка усереднення, що обмежує число коефіцієнтів автокореляції, які використовуються в розрахунках оцінки спектральної щільності;

$g(\tau)$ – вагова функція, що використовується для зменшення дисперсії оцінок (використано вагову функцію вікна Парзена);

$\gamma(\tau)$ – коефіцієнт автокореляції для лагу величини τ .

В якості основного методу аналізу циклічності, було використано швидке перетворення Фур'є. Суть методу полягає в перекладі часових доменних структур у частотний доменний спектр. Розвиток стандартної процедури швидкого перетворення Фур'є в Microsoft Excel дозволяє не надати графічну інтерпретацію гармонійної кривої. Але методика, що реалізується у програмі *Microsoft Excel*, не дає повної картини розкладання на гармонійні складові, що ускладнює виявлення довжини хвилі основного тренда. Більш повну картину, на нашу думку, дає методика програми *AtteStat*, яка дозволяє використовувати ряди динаміки різної довжини.

На рис. 2 наведена графічна інтерпретація гармонійного аналізу динаміки залишкової вартості основних фондів підприємств України у 2000-2013 рр.

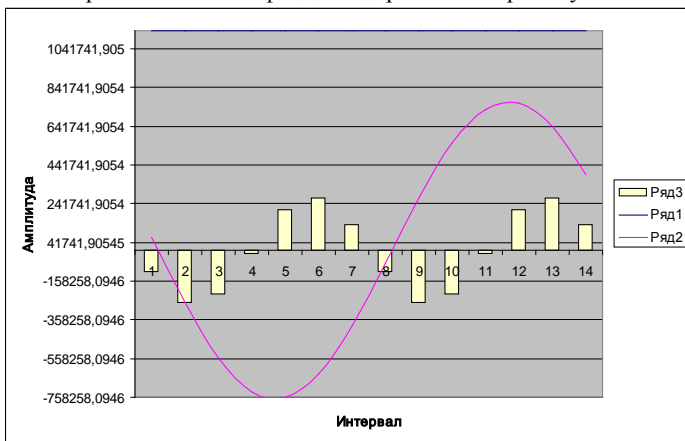


Рис. 1.10 -Гармонійний аналіз динаміки залишкової вартості основних фондів підприємств України у 2000-2013 рр.

Розрахунки свідчать, що у динаміці залишкової вартості основних фондів підприємств України у 2000-2013 рр. спостерігається циклічність двох типів: 7-ми річний головний цикл малої довжини, який притаманний загальнонаціональному економічному циклу, що підтверджує відому гіпотезу національних циклів, та 16-ти річний цикл, який, найбільш імовірно, пов'язаний із загальносвітовою циклічністю технологічних укладів.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

2.1. Особливості організаційних форм забезпечення інноваційної діяльності у венчурному бізнесі

Мета інноваційної діяльності випливає із сукупності розвитку соціально-економічної формації суспільства в цілому, яка полягає в тому, щоби забезпечити вищий життєвий рівень народу. Ще більша потреба здійснення цього у перехідний період від однієї соціально-економічної формації до іншої, бо від цього і залежить результативність переходу. Тому на це і повинні бути спрямовані організаційні форми забезпечення інноваційної діяльності в Україні.

Вищий життєвий рівень народу, суспільства в цілому, а не тільки окремої групи, можна забезпечити на основі науково-технічного розвитку виробництва, використання нової техніки, зниження затрат матеріально-сировинних, трудових і фінансових ресурсів на одиницю виготовленої продукції, тобто збільшення виробництва новоствореної вартості. Причому не за рахунок зростання цін, а за рахунок зниження затрат на виробництво нової вартості, економічного і раціонального використання наявних ресурсів. Успіх інновацій залежить як від громадської позиції, так і від науково-технічної компетенції персоналу, від творчої активності, стимулювання і мотивації окремих працівників.

Виходячи із цих вимог інноваційні процеси на фірмах і підприємствах повинні охоплювати інформаційну, наукову, проектно-конструкторську і виробничу діяльність.

Закордонний і вітчизняний досвід роботи наукових та інноваційних організацій дає можливість класифікувати їх в залежності від характеру сфери діяльності на:

- державне управління (міністерства, відомства, місцеві органи влади і самоуправління, некомерційні, які фінансуються і контролюються урядом і займаються дослідницькою діяльністю соціальних і адміністративних функцій держави);

- підприємницька сфера діяльності – організації, підприємства, фірми, діяльність яких пов'язана з виробництвом продукції і наданням послуг з метою продажу (в тому числі підприємства державної власності);

- вища освіта і наука – всі вузи незалежно від джерел фінансування або правового статусу; науково-дослідні, експериментальні станції і клініки, які асоційовані з вузами або ними управляються; організації, що обслуговують вузи, які входять до вищої і середньої освіти;

- приватна некомерційна (безприбуткова) сфера діяльності – професіональні спілки і товариства, асоціації, громадські і благодійні організації, фонди (крім

фондів, які більше ніж на 50 % фінансуються державою); приватні індивідуальні організації.

Виходячи із наведених сфер впливають особливості організаційних форм інноваційної діяльності: одні фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, інші – за рахунок коштів окремих підприємств – результатів їх підприємницької діяльності.

Серед організаційних структур інноваційної діяльності особлива роль відводиться малим фірмам, мобільний персонал яких може швидко засвоювати і генерувати нові ідеї. Так, у США в сфері науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) приблизно 90 % всіх компаній – малі фірми. В розрахунку на 1 дол. США вкладених коштів такі фірми створюють у 24 рази більше новачків, ніж гігантські концерни. Витрати на одного наукового працівника та інженера у малих фірмах у два рази менше, ніж у великих. Крім того, в малих фірмах спостерігається відсутність бюрократизму в управлінні в умовах високого позикового відсотка.

Великі компанії в більшості орієнтовані на створення інновацій удосконалення і в основному в тих напрямках, в яких компанія досягла більшого успіху в освоєнні певного виду продукції. Це пояснюється тим, що перехід великих фірм до радикальної нової техніки і технології приводить до величезних витрат, оскільки знецінюється нагромаджений виробничий потенціал.

Одночасно з економічної точки зору новачки вигідніші, ніж ризик радикалізму. Тому більшість фірм, враховуючи принцип «витрати-результати», вкладають кошти тільки в ті новачки, які гарантують прибуток.

Малі фірми не мають шансів витримати конкуренцію на ринку, тому вимушені йти на ризик радикальних інновацій. Крім того, на малих фірмах, як уже сказано вище, інновації впроваджуються меншими витратами. Тому не випадково галузі електроніки, біотехнології у виробництві товарів широкого вжитку діють у формі дрібних фірм.

Малі фірми створюються в основному під одну ідею, виробництво обмеженої кількості видів продукції, хоч успіх радикальних інновацій ніколи не гарантований. І у випадку невдачі впровадження інноваційного проекту малі фірми розоряються, банкрутують. Великі завжди працюють із «страховкою», оскільки одночасно працюють паралельно з декількома інноваційними проектами, чим і забезпечують собі компенсацію втрат.

У США, Японії, країнах Західної Європи в малому інноваційному бізнесі використовуються такі організаційні форми, як венчурні фірми і фірми спін-офф, а також різні інвестиційні фонди, які в багатьох випадках фінансуються великими компаніями, самі не хочуть ризикувати, але контролюють цей ризик і у випадку успіху великі компанії отримують готові новачки.

Венчурний (ризиковий) бізнес – якісно новий вид підприємницької діяльності, при якому здійснюється фінансування ризикованого підприємства, що працює над впровадженням у виробництво певної новачії.

Венчурний бізнес - ризикований бізнес, що став основною формою технологічних нововведень. Він характерний для умов комерціалізації результатів наукових досліджень у наукомістких галузях. Цим бізнесом займаються відповідні фірми. Вони служать початковим шаблоном створення продукту, займаючись доборою і розробкою наукової чи технічної ідеї, її апробацією, створенням зразків і моделей для подальшої їх передачі на стадію виробництва. У міжнародній практиці по завершенні роботи, пов'язаної із створенням продукту, венчурна фірма, як правило, припиняє своє існування. В Україні венчурний бізнес знаходиться на початковій стадії становлення.

Ризиковані (венчурні) фірми не повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують відсотки на них. Зате інвестор отримує права на всі запатентовані і незапатентовані («ноу-хау») інновації та засновницький прибуток від ризикованих підприємств у тому випадку, коли вони добиваються успіху. Більшість фірм венчурного капіталу існує у формі товариств з обмеженою відповідальністю. Їхньою метою є отримання від різних фінансових інститутів коштів для створення ризикованих підприємств. У них, як правило, мала кількість працівників. Такі фірми створюються безпосередньо підприємцями, менеджерами, бізнесменами. Вони можуть бути окремими відділеннями великих компаній і фінансових груп.

Венчурне фінансування стимулює розвиток науково-технічного процесу, сприяє прискоренню впровадження новітніх досягнень науки у виробництво. Передумовами створення венчурних фірм є наступні компоненти:

- інноваційні ідеї – нової технології, нового виробу;
 - суспільні потреби і потреби підприємця, готового на основі ідеї організувати фірму;
 - ризикового капіталу для фінансування діяльності з дослідження даної ідеї.
- Венчурний капітал може бути вкладений не тільки великими компаніями чи банком, але і державою, страховим або пенсійним фондом.

На відміну від інших така форма інвестування має специфічні умови:

- питома участь інвестора в капіталі фірми у безпосередній (прямій) і посередній формі;
- надання коштів на тривалий період;
- активна роль інвестора в управлінні фірмою, яку він інвестує.

Доцільно відмітити, що на початкові етапи розвитку бізнесу у підготовчий і стартовий періоди у США припадає 39 % венчурних інвестицій. Середньорічний рівень прибутковості американських венчурних фірм складає майже 20 %, що у три рази вище, ніж в цілому в економіці США. Але в більшості венчурні фірми не прибуткові, оскільки вони не займаються виробництвом, а передають свої результати фірмам експертам, пацієнтам, воїнам і комуністам.

Фірми-експлеренти – це фірми, які просувають новації на ринок. Їх ще називають фірмами-піонерами. Вони працюють на етапі максимуму циклу винахідницької активності з самого початку випуску продукції крупної компанії.

Фірми-патіенти – орієнтуються на вузький сегмент ринку. Вони задовольняють потреби, які сформувалися під впливом моди, реклами або інших засобів зародження попиту і проявляють свою діяльність на етапах збільшення випуску продукції при падінні винахідницької активності. Вимоги до якості та обсягів виробництва продукції у цих фірм пов'язані з проблемами заволодіння ринками, коли виникає необхідність прийняття рішення про проведення або припинення розробок, доцільності продажу або купівлі ліцензій тощо. Такі фірми вважаються прибутковими.

Фірми-віоленти – це фірми, які діють у сфері крупного традиційного (стандартного) бізнесу, володіють крупним капіталом і високим рівнем технології. Ці фірми розробляють силову стратегію, займаються масовим випуском продукції для широкого кола споживачів, яких задовольняє середній рівень цін і які виставляють «середні» вимоги до якості продуктів. Науково-технічна політика фірми-віолента вимагає прийняття ряду важливих рішень: про запуск продукції у виробництво, зняття продукції з виробництва, інвестиції і розширення виробництва, заміну парку машин і обладнання, придбання ліцензій. Ці фірми прибуткові і функціонують при транснаціональних корпораціях.

Фірми-комунанти – це фірми, які діють у сфері середнього і дрібного бізнесу, і їх діяльність спрямовується на задоволення національних і місцевих споживачів на етапі падіння циклу випуску продукції. Їх науково-технічна політика полягає в тому, щоб забезпечити своєчасну поставку продукції на виробництво, прийняття рішення про технологічні особливості виробів, що виготовляються фірмами-віолентами.

Фірми-експлерентивступають у партнерські відносини з фірмами-патіентами, віолентами і комунантами.

Функції інноваційних менеджерів у цих фірмах можуть виконувати або традиційні менеджери, або спеціалісти, яких запрошують із консалтингової компанії. При цьому необхідно враховувати особливості і специфіку різних фірм. Наприклад, для венчурних фірм і фірм-патіентів головною метою інноваційного менеджера є зниження ризику в життєдіяльності фірми і створення комфортних умов для її працівників. А інноваційні менеджери фірм-експлерентів, віолентів і комунантів повинні добре розбиратися у ситуації, що склалася на ринку, у специфіці попиту споживачів, оперативно і достовірно прогнозувати попит і можливі кризи.

Венчурні фірми створюються невеликими групами однодумців-інженерів, дослідників, менеджерів з відповідним досвідом роботи в лабораторіях.

Перевагами венчурних фірм є вузька спеціалізація, концентрація матеріально-технічних і фінансових ресурсів за обраним напрямком досліджень; можливість швидкої переорієнтації на інші напрямки.

Конкуренція примушує венчурні фірми максимально скорочувати терміни науково-дослідних розробок, інтенсивно впроваджувати новачки у виробництво. За кордоном венчурні фірми користуються підтримкою держави та великих компаній, котрим не вигідно займатися розробкою нових технологій через ризик понести збитки.

Венчурні фірми в Україні в даний час тільки народжуються і потенційно великі банки можуть відіграти значну роль в їх фінансуванні. Великі підприємства також повинні бути зацікавлені у венчурному фінансуванні.

Крім венчурних фірм, сьогоднішній низький рівень забезпеченості державної науки, з одного боку, та розвиток ринкових економічних відносин в країні – з іншого, викликають необхідність створення нових форм науково-виробничої діяльності, що побудовані на комерційній основі, тобто технічних парків, технополісів та інших.

2.2. Засоби ефективного впровадження інновацій і формування нових центрів

Засобами ефективного впровадження інновацій є наступні центри: технопарки, технополіси, фірми-інкубатори, науково-промислові комплекси (консорціуми), кластери. Розглянемо їх суть.

Технопарк – це територіальне відокремлений комплекс, заснований на базі провідного університету, що включає в себе наукові установи, промислові підприємства, інформаційні, сервісні та виставкові комплекси, комфортні житлово-побутові умови. Мета технопарків – комерціалізація науково-технічної діяльності, забезпечення швидкого просування наукових досягнень у виробничу сферу. В умовах кризової ситуації у вузькій науці в Україні технопарки дозволяють забезпечити науковців творчою роботою, достатньо високою заробітною платою. Технопарки вирішують наступні питання:

- прискорюють процеси передачі результатів фундаментальних та прикладних наукових досліджень у виробництво;
- забезпечують розвиток інноваційного підприємництва;
- сприяють залученню промислових та банківських ресурсів в інноваційну сферу.

З метою забезпечення ефективної роботи технопарків для них створюється преференціальний (пільговий) режим, а саме:

- нові фірми, що виникають у складі технопарків, звільнюються від сплати реєстраційного внеску;
- звільнюються від сплати податку на прибуток в перші 2-3 роки, а у наступні 2-3 роки сплачують його за ставками, зменшеними на 50%
- кошти, що спрямовуються фірмами на розвиток технопарку, виключаються з оподаткованого прибутку;

- фірми, що є в складі технопарку, звільнюються від сплати земельного податку та податку на майно.

Діяльністю технопарку управляє спеціальний орган, функції якого наступні:

- визначення функціональної структури технопарку;
- прийом нових фірм у технопарк і проведення експертизи їх статутних документів;
- розміщення фірм в існуючих приміщеннях та забезпечення необхідними земельними ділянками під нову забудову;
- контроль за відповідністю діяльності складових технопарку завданню його функціонування в цілому;
- підключення нових фірм під патронаж бізнес-інкубатору;
- створення венчурних фірм і венчурних фондів у межах технопарку.

Фірми, що діють у межах технопарку, в основному є самостійними юридичними особами. Діяльність технопарку фінансується за рахунок коштів відрахувань фірм-складових технопарку, а також за рахунок державних та регіональних субсидій, банківських кредитів, спонсорської допомоги тощо.

Технополіс – структура, яка за своєю діяльністю подібна до технопарку, але вона знаходиться в межах конкретного невеликого міста (населеного пункту), розвиток якого і забезпечується через технополіс.

Наприклад, США технополіси поширені поблизу Стенфордського університету (Силикована долина), Масачусетського технологічного інституту та Гарвардського університету. Всього у США створено 300 технопарків та технополісів, в яких працюють 45 тис. учених та 142 тис. робітників.

Орієнтацію на створення технополісів також обрали в Японії, ФРН, Голландії, Великобританії. У Північноамериканському регіоні перевага віддається науковим паркам.

На території наукових парків по всіх країнах світу знаходиться 11115 інноваційних компаній, з них 4746 – американських. В наукових технопарках світу зайнято 433537 фахівців, з них у Північній Америці 255425. Середня чисельність працюючих в одній науковій фірмі становить по світу 40 спеціалістів, у північноамериканських наукових парках 51-54.

Крім технопарків і технополісів, на ринку діють так звані бізнес-інкубатори, які займаються реалізацією будь-якого проекту, за яким є можливість отримати прибуток.

Фірма-інкубатор – це організаційна структура, мета якої – створення сприятливих умов для ефективної діяльності новоутворених малих інноваційних фірм, які реалізують нові наукові ідеї-інновації. Вона може надавати таким фірмам приміщення та необхідне обладнання на певний період, забезпечуючи їх консультаціями з економічних та юридичних питань на пільгових засадах, організувати інформаційне та рекламне забезпечення. Інкубатор проводить також експертизу інноваційних проєктів (науково-технічну, економічну, комерційну), веде

пошук інвесторів та дає їм певні гарантії, надає можливість скористатися своїм дослідним виробництвом і цим допомагає інноваційним малим підприємствам легше виживати в межах інкубаторів, ніж поза ними.

Розвиток фірми-інкубатора не потребує бюджетних асигнувань, вона забезпечує себе на засадах самофінансування. Тривалість перебування новоутвореної фірми в інкубаторі в більшості випадків обмежується терміном три роки. Це термін, щоби фірма могла стати спроможною самостійно вирішувати господарські проблеми.

У США підтверджено високу дієздатність науково-технічних інноваційних інкубаторів. Успішно функціонують бізнес-інкубатори в Німеччині, Польщі, Словаччині, Чехії, Словенії.

За рубежом, де поширені інкубатори, вони бувають трьох типів:

1) безприбуткові – ті, що працюють із залученням коштів місцевих органів влади;

2) прибуткові - ті, що не надають пільг при здачі в оренду свого майна;

3) філії вищих навчальних закладів, які надають ефективну підтримку підприємствам, що збираються опанувати високотехнологічну продукцію: необхідні консультації науковців, дослідну та лабораторну базу, обчислювальну техніку, можливість підвищити рівень своїх знань шляхом спілкування з викладачами та користування бібліотекою.

В Україні також створені бізнес-інкубатори при вищих навчальних закладах та в регіонах (при підтримці урядових програм іноземних країн), а саме: Київський інноваційний бізнес-інкубатор (КІБІА); при Львівській політехніці; Дніпропетровському та Київському технічному університетах. Організуються такі інкубатори і при інших навчальних закладах, що є перспективним напрямком активізації інноваційного підприємництва (так, у м. Івано-Франківську організовано Українсько-канадський бізнес-центр. Але його діяльність стосується більше малого бізнесу, а не інноваційної діяльності).

Створенню технополісів і фінансово-промислових груп (ФПГ) відповідають економічні перехідні умови в Україні. Ці форми покликані реалізувати численні інновації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

При формуванні ФПГ необхідно дотримуватися наступних етапів:

- визначення мети (стратегії);
- вивчення технології;
- підбір підприємств-виконавців (контрагентів);
- проектування і розробка виробничого процесу;
- вибір джерела фінансування;
- контроль результатів.

Для того, щоби підібрати контрагентів, необхідно отримати і проаналізувати техніко-економічну інформацію по кожному з них, зокрема такі дані:

- керівництво контрагента;

- номенклатура продукції, яку контрагент виготовляє;
- фінансова звітність за останні чотири квартали;
- структура активів і пасивів;
- тривалість технологічного циклу виготовлення продукції;
- стан обладнання, яке буде використовуватися в технологічному циклі;
- структура ціни на продукцію;
- наявні зв'язки з іншими підприємствами.

Україна може мати свою «Силіконову долину»: світовий досвід показав, що в країнах, де під реалізацію кластерної моделі були створені і профінансовані державні програми, економіка будівництва і бізнес у цій галузі взяли різкий старт на покращення. Кластерні об'єднання в Україні – новинка, яка поки що прописалася лише на Хмельниччині. Слово «кластер» з'явилося в українських словниках зовсім недавно і має багато тлумачень, але характерною ознакою його сутності є об'єднання окремих елементів в єдине ціле для виконання певної функції або досягнення мети. Дещо подібне значення вкладається і в економічне визначення цього слова. Так, американський вчений Майкл Портер, фахівець в галузі кластерів, дає наступне визначення: «Кластери - це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих підприємств та постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань)» [1, с.206]. Пізніше М.Портер починає тлумачити кластери як «... систему взаємопов'язаних фірм та інститутів, що є більшою, ніж проста сума складових» [2, с.275]. Кластери охоплюють велику кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби – постачальників спеціального обладнання, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів тощо. На заході, крім цього, вони також включають у себе урядові установи, університети, центри стандартизації, різноманітні асоціації, що забезпечують спеціалізоване навчання, освіту, інформацію, дослідження і технічну підтримку.

В широкому розумінні, *кластер* – це агломерація фірм та їх постачальників, що дозволяє створити локально сконцентрований ринок праці.

Основними передумовами утворення кластерів є:

- близькість до ринків;
- забезпечення спеціалізованою робочою силою;
- наявність постачальників капіталу й устаткування; доступ до специфічних природних ресурсів;
- наявність підприємств, орієнтованих на підвищення продуктивності за рахунок збільшення масштабів виробництва.

Окрім перелічених передумов формування локальних виробничих систем кластерного типу, що традиційно виступають як базисні у світовій практиці, в Україні, на наш погляд, є одна з найважливіших передумов – наявність досвіду

формування взаємовідносин господарюючих суб'єктів на засадах кооперації. Факти свідчать, що навіть у розвинутих країнах стосунки між державою і бізнесом не завжди доброзичливі. Саме в таких випадках кластери виступають в ролі панацеї. Подібний досвід є досить доречним для українських бізнесменів, адже кожен із них самотужки захищає власний бізнес не лише від конкурентів, але й нерідко від держави.

Перший крок до запровадження цієї концепції в нашій державі – це Програма «Поділля Перший», яка розпочала свою діяльність у 1998 році у Хмельницьку з ініціативи відомого американського економіста Вольфганга Прайса. Програма – це спроба зупинити спад виробництва і підвищити продуктивність праці регіону Поділля власними силами, використовуючи переваги від кооперації та об'єднання зусиль самих підприємств без залучення державних коштів. Кластер, який об'єднав творчі, технологічні та фінансові зусилля різних організацій та установ, було створено в будівництві. В межах кластеру, до якого входить тридцять підприємств, виробляється абсолютна більшість складових для будівництва, що дозволяє залишати гроші і податки в своєму регіоні. Іншими словами, зберігаючи фінансову незалежність кожного підприємства, створено єдиний організм, робота якого досягла європейського рівня якості. Тісна співпраця всіх учасників виробничого процесу – від постачальників сировини до споживачів кінцевого продукту – забезпечує планування роботи кластеру на перспективу, дає постійне завантаження, знижує собівартість продукції та послуг, створює єдиний інформаційний та економічний простір.

На сьогоднішній день за сприяння асоціації «Поділля Перший» створені та активно розвиваються шість кластерів: будівельний, швейний, продовольчий у Хмельницькому, харчовий та туристичний у Кам'янець-Подільському, кластер сільського туризму у Шепетівці. Впровадження стратегій місцевого економічного розвитку з використанням кластерної моделі – це діяльність, спрямована безпосередньо на розбудову економічної конкурентоспроможності регіону задля поліпшення його економічного становища. Кластерна модель – це інструмент, який посилює здатність громад поліпшувати свій рівень життя. На щастя, Хмельниччина вже не залишається єдиним регіоном в Україні, де впроваджуються кластерні моделі. Хоча область виявилася зоною досить вдалого регіонального експерименту, проте він міг залишитись лише експериментом, якщо б ідея кластеру не отримала державної підтримки, хоча вона вже втілена в життя і має беззаперечні надбання. Зупинилося, зокрема, на будівельному кластері. Мерією міста Хмельницький прийнята і схвалена запропонована підприємцями програма будівництва житла за новою технологією, розрахована на п'ять років. При максимальному використанні місцевих ресурсів, як прораховано, собівартість житла може знизитися ще на 15%. З цією метою до ефективної роботи хмельницьких кластерів залучені наукові установи та органи місцевої влади, провідні вчені Технологічного університету Поділля, начальники управлінь економіки, керівники банківських структур,

інноваційні фонди. Освоювати нову модель організації виробництва розпочали і в Івано-Франківській області.

За підтримки Івано-Франківської ОДА Прикарпатським науковим-аналітичним центром розробляється регіональна програма впровадження системи кластерних моделей розвитку економіки, що передбачає, насамперед, створення кластеру «Ліжницарство та інші художні промисли на Прикарпатті». Метою проекту є відродження історично сформованих, традиційних ремесел та художніх промислів гуцульського краю. Формою розвитку народних промислів обрано класте – об'єднання на добровільних засадах одноосібних виробників, підприємців, науково-дослідних установ, державних та місцевих органів влади, фінансових та посередницьких організацій в межах певної територіально сформованої громади задля високоефективної співпраці.

Функціонування виробників та інших учасників у системі кластеру, за світовою практикою, сприяє підвищенню продуктивності праці та якості продукції, стимулюванню конкуренції та інновацій, залученню інвестицій, створенню нових робочих місць. Це підтверджують приклади всесвітньо відомих об'єднань підприємств, які досягли вражаючих успіхів у тій чи іншій галузі промисловості, поєднавши переваги співробітництва. У Східному Массачусеті існує галузеве територіальне об'єднання, в якому нараховується багато біотехнологічних фірм, розташованих поблизу Гарвардського університету та Массачусетського технологічного інституту. В Каліфорнії є відома всьому світу «Силіконова долина», де розташовані численні компанії, що виробляють високотехнологічне устаткування і програмне забезпечення. Відомий Каліфорнійський кластер з виготовлення вина включає 680 винарень та кілька тисяч незалежних виноградарів. Італія відома своїми взуттєвими кластерами.

Загальний порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів, їх правовий статус, основи взаємовідносин учасників цих структур визначаються «Положенням про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів» [4].

Згідно з цим Положенням інноваційна структура (технопарки та інноваційні структури інших типів) – це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, що створена відповідно до законодавства (вид А), або група юридичних і фізичних осіб, яка діє на основі договору про спільну діяльність (вид Б), з визначеними галузями діяльності та типом функціонування, орієнтованим на створення та впровадження наукомісткої конкурентоспроможної продукції.

Учасниками інноваційної структури можуть бути будь-які підприємства, організації та установи незалежно від форм власності, а саме:

- науково-дослідні та проектно-конструкторські організації, які працюють за профілем інноваційної структури;

- навчальні заклади, які працюють за профілем інноваційної структури або спеціалізуються на підготовці та підвищенні кваліфікації фахівців з базових спеціальностей інноваційної структури;

- виробничі підприємства, які впроваджують результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та винаходів;

- інноваційні фонди, комерційні банки, страхові фірми;

- суб'єкти підприємницької діяльності, що надають юридичні послуги, послуги в галузі науково-технічної експертизи, менеджменту, маркетингу, транспорту, рекламної, видавничої та інформаційної діяльності;

- іноземні юридичні особи, міжнародні організації, а також іноземні громадяни (якщо інше не передбачено законодавством України).

Інноваційні структури створюються з метою інтенсифікації розроблення, виробництва та впровадження наукомісткої конкурентоспроможної продукції і спрямування взаємоузгоджених дій наукових організацій, закладів освіти, промислових підприємств та інших суб'єктів на задоволення потреб внутрішнього ринку і нарощування експортного потенціалу країни. Ця мета досягається шляхом державного регулювання інноваційної діяльності з реалізацією принципу свободи підприємництва в цій сфері.

Інноваційні структури створюються за ініціативою центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, організацій та установ незалежно від форм власності і громадян.

Організаційне та методичне забезпечення створення і функціонування інноваційних структур здійснюється Міжвідомчою радою з координації діяльності щодо організації та функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів, яка діє відповідно до положення, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

Основними джерелами фінансування інноваційної структури є: вклади учасників; бюджетне фінансування за умови виконання державного замовлення; кредити банків; інвестиції, в тому числі іноземні; прибуток від підприємницької діяльності інноваційної структури; випуск в обіг цінних паперів.

Вкладами учасників інноваційної структури можуть бути будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, а також майнові права (в тому числі на інтелектуальну власність), кошти, в тому числі в іноземній валюті.

Міжвідомча рада організовує проведення експертизи зазначених документів протягом не більше як 90 днів з моменту їх подання і визначає відповідність критеріям діяльності інноваційної структури для набуття відповідного статусу. Критерії визначаються Міжвідомчою радою для конкретних функціональних типів інноваційних структур виходячи з вимог забезпечення світового рівня продукції (послуг), яку мають виробляти ці структури.

Міжвідомча рада готує експертний висновок та пропозиції щодо надання інноваційній структурі відповідного статусу.

Міністерство освіти і науки за поданням Міжвідомчої ради здійснює реєстрацію інноваційної структури та її основного інноваційного продукту шляхом включення її до Державного реєстру інноваційних структур та видачі відповідного свідоцтва, яке дає право на отримання податкових, валютно-фінансових та інших пільг і переваг, установлених законодавством.

Інноваційна структура може бути позбавлена статусу шляхом виключення її з Державного реєстру інноваційних структур, підставою для того може бути невідповідність її діяльності критеріям, визначеним Міжвідомчою радою, або ліквідація інноваційної структури. Рішення про виключення інноваційної структури з Державного реєстру приймає МОН за поданням Міжвідомчої ради.

Інноваційна структура будь-якого виду розробляє і затверджує проект своєї діяльності, який повинен містити:

- визначення концепції та цілей функціонування інноваційної структури;
- визначення основного інноваційного продукту (товару, виду послуг);
- техніко-економічне обґрунтування;
- інформацію про її учасників;
- інформацію про її органи управління та положення про орган управління

науково-технічною діяльністю інноваційної структури, погоджене з Міністерством освіти і науки;

- бізнес-план, який передбачає: комплекс підготовчих робіт з розгортання інноваційної структури, робоче освоєння території, будівництво і оснащення конкретних об'єктів, формування творчих колективів, опрацювання організаційно-економічного механізму функціонування інноваційної структури, створення бізнес-центру, технологічних інкубаторів, інноваційних фондів, навчальних закладів, консалтингових страхових фірм тощо, міжнародне співробітництво, виробничу та комерційну діяльність.

Статут інноваційної структури і договір про спільну діяльність та проект діяльності інноваційної структури подаються до Міжвідомчої ради.

Такий підхід до організації інноваційної діяльності в умовах підприємництва сприяв би значному розвитку економіки в Україні, виходу держави з економічно-соціального занепаду, підвищенню ефективності використання всіх виробничих і природних ресурсів, збереженню навколишнього середовища, зростанню рентабельності виробництва продукції.

2.3. Напрямки формування системи підтримки інноваційних проектів в регіоні

В сучасній економічній літературі знайшли широке поширення теорії розвитку регіональних економік. Регіон став об'єктом наукового спостереження широкого кола науковців в усіх кранах світу та заслуговує уваги для досконалого

вивчення стану речей в економічних системах перехідного періоду. Таким чином регіон став особливо привабливим об'єктом дослідження саме завдяки всебічним процесам оновлення регіональних економічних систем різних країн та різних національних систем.

В даному звіті ми наводимо результати досліджень процесів за яких регіон може стати основою інноваційних змін і набути особливого значення в інноваційних процесах як в межах окремих територій, так і в межах окремих національних економік. Регіон має найбільш привабливу форму для розвитку інновацій, так як в межах регіону формуються специфічні умови та винятково унікальні форми становлення інновацій. Уряди практично всіх країн світу активно проводять політику, направлену на поширення економічної незалежності та самостійності регіонів, наділяють їх правами виняткового суверенітету та самоврядування.

Розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального зростання. Цим зумовлена необхідність пріоритетної державної підтримки розвитку науки як джерела економічного зростання і невід'ємної складової національної культури та освіти, створення умов для реалізації інтелектуального потенціалу громадян у сфері наукової і науково-технічної діяльності, цілеспрямованої політики у забезпеченні використання досягнень вітчизняної та світової науки і техніки для задоволення соціальних, економічних, культурних та інших потреб.

Для активізації інноваційної діяльності лише ринкових механізмів на сучасному етапі розвитку України, як свідчить досвід розвинених країн з тривалою історією, недостатньо, необхідні цілеспрямовані регулюючі функції держави в науково-технічній сфері. Останніми роками в Україні в цьому відношенні сталися істотні зрушення. Правові основи розвитку інноваційної діяльності в Україні складає система законодавчих і підзаконних актів, які регулюють всілякі суспільні відносини в процесі життєвого циклу інновацій.

Вже в 1991 році було ухвалено Закон України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності", який згодом, у 1998 році, було замінено Законом України "Про наукову і науково-технічну діяльність". Цей Закон визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку науково-технічної сфери, створює умови для наукової і науково-технічної діяльності, забезпечення потреб суспільства і держави у технологічному розвитку.

У 1999 році Верховною Радою України було схвалено Концепцію науково-технологічного і інноваційного розвитку України, в якій проголошено головні цілі та пріоритетні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку країни. Особливу увагу приділено подальшому розвитку організаційно-правових засад діяльності структур, що поєднують науково-дослідний процес з виробництвом і реалізацією нової продукції, зокрема технополіси і технопарки [5, с.29].

Було поставлено задачу на регіональному рівні сформувати систему місцевих джерел фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт та

інноваційної діяльності, в тому числі спеціальних фондів підтримки регіональних програм, забезпечити правовий механізм їх утворення і використання; створити територіальні науково-виробничі, інформаційні, сертифікаційні та інші центри, консультаційні та прокатні пункти, інвестиційні банки, інноваційні біржі тощо; завершити створення регіональних організаційних структур управління науково-технічним розвитком.

Головний зміст стратегії держави, зокрема її інвестиційної складової, має полягати у формуванні на теренах України та її регіонів інноваційної моделі економічного розвитку. Сучасні стратегічні й тактичні задачі України, а саме намагання інтегруватися до європейського співтовариства, роблять економічне зростання за рахунок наукових здобутків та їх технологічного застосування однією з найактуальніших проблем. Проте інноваційні процеси стримуються цілою низкою організаційних, фінансових та правових чинників, а сама українська економіка продовжує базуватись на сировинному та низько технологічному устрої. Тривала економічна криза, тягар соціально-економічних проблем, гострота регіональних диспропорцій – ці реалії сучасного життя викликають необхідність їх подолання, що неможливо без активізації інноваційної діяльності на загальнодержавному і регіональному рівнях.

На відміну від розвинутих країн, в Україні не створено національну інноваційну систему, а негативні тенденції зниження інноваційної активності підприємств разом зі скороченням наукового сектору стримують процеси економічного зростання та ставлять під загрозу подальший прогресивний розвиток як регіонів, так і всієї держави. Міжнародна практика свідчить, якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Так, середньоевропейський показник складає 25-35 %, а в Китаї сягнув 40 %. В Україні зростання ВВП на основі нових технологій дорівнює лише 0,7 %. [5, с.40]

Сьогодні рівень інноваційної активності як в Україні в цілому, так і в Одеській області зокрема дуже низький. Так, згідно пілотного обстеження інноваційної діяльності за міжнародною методологією CIS 6 в Одеському регіоні рівень інноваційної активності підприємств коливається в діапазоні 10-50 %; рівень інноваційної активності великих підприємств Одещини складає 20-49 %, середніх – 11-29 %, малих – 5-20 %. Найвищий рівень інноваційної активності має діяльність, пов'язана з комп'ютерами та програмного забезпечення, консультуванням у сфері архітектури та інжинірингу, технічними випробуваннями (70,0 %). Основним напрямком інноваційної діяльності (60 % підприємств) регіону стало придбання машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових продуктів та послуг.[5, с.41]

У продовж останніх років робляться численні спроби надати інноваційній діяльності в Україні статус одного із пріоритетів державної політики. Тому нами проаналізовано зарубіжний досвід розвитку ринку інновацій з метою його

застосування у вітчизняних умовах. Вивчено реальний стан справ у сфері інноваційних технологій в Україні і перспективи виходу нашої країни на міжнародний ринок наукових розробок.

Згідно зі статистикою 40% світового ринку високих технологій сьогодні контролює США, а Росія й Україна - менше 1%. Тим часом у результаті порівняння кадрового потенціалу отримуємо такі показники: у США працює 25% усіх учених та інженерів-розробників світу, у Росії та Україні – близько 15%.

В нашій країні основним джерелом підтримки інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств. Друге місце посідають іноземні інвестиції.

На сьогодні взаємини України і ЄС у сфері високих технологій визначаються як науково-технічною політикою держав у цілому, так і приватними ініціативами високотехнологічних підприємств і організацій, спрямованими на встановлення взаємовигідних контактів для просування власних продуктів і послуг на європейських ринок технологій. Інтереси українських компаній і партнерів щодо здійснення спільних науково-технічних ініціатив у площині як отримання підтримки на державному рівні, так і встановлення прямих партнерських контактів з колегами-дослідниками й інвесторами.

Дані процеси вкрай важливі тому, що тільки на їх основі може бути здійснений інноваційний розвиток в основі якого є постійно оновлення номенклатури підприємств за рахунок випуску нових продуктів, які потребують споживачі. Це диктує об'єктивними обмеженнями життєвого циклу нових продуктів.

Концепція життєвого циклу товару була вперше опублікована Т. Левіттом і розвинута Ф. Котлером. Вона базується на постулаті, що будь-який товар рано чи пізно витісняється з ринку іншим [7, с. 57]. Згідно з теорією Ф. Котлера життєвий цикл традиційного товару (товару масового споживання, виготовленого із застосуванням стандартних технологій) проходить наступні етапи: розробка товару, виведення на ринок, зростання попиту (розвиток), насичення ринку (зрілість) та спад попиту (рис. 1).



Рис. 2.1 Життєвий цикл товару

Щоб довше втримати товар на етапі зрілості, застосовують такі стратегії [7, с. 57]:

- модифікація ринку, тобто його розширення, вихід на нові сегменти; пошук нових способів використання товару.
- модифікація товару, тобто зміна його характеристик, модернізація, поліпшення дизайну.
- модифікація комплексу маркетингу, зокрема зміна цінової політики, каналів розподілу, акцентів у рекламній кампанії, поліпшення сервісу тощо.

Модифікація ринку полягає в пошуку нових сегментів ринку і нових користувачів з метою збільшення об'єму продажу існуючого товару. Одночасно з цим вишиковуються способи стимулювання більш активного споживання товару існуючими клієнтами. Наприклад, препозиціювання товару так, щоб він опинився більш привабливим для швидше зростаючого або більш великого сегменту ринку [1, с.101].

Суть модифікації товару полягає у тому, що товаровиробник може модифікувати характеристики свого виробу (такі, як рівень якості, властивості або зовнішнє оформлення), щоб залучити нових покупців та інтенсифікувати споживання.

Мета стратегії покращення якості товару– вдосконалити такі функціональні характеристика товару, як довговічність, надійність, швидкість, смак. Цей підхід ефективний у таких випадках: якщо якість товару піддається покращенню; коли покупці вірять ствердженням про покращення якості товару; якщо достатньо велика кількість покупців хочуть покращення якості товару.

Мета стратегії покращення властивостей товару– надати йому нові якості, які зроблять його більш універсальним, безпечним і зручним. Мета стратегії покращення зовнішнього оформлення товару– підвищити привабливість товару [5, с.132].

Модифікація комплексу маркетингу полягає у тому, щоб підприємство, окрім іншого, повинно намагатися стимулювати збут за допомогою одного або декількох елементів комплексу маркетингу. Для залучення нових покупців і переманювання клієнтури конкурентів можна знизити ціну, спробувати розробити більш дійову рекламу, застосувати активні прийоми стимулювання збуту (наприклад, укладення пільгових угод з продавцями, випуск купонів, що дають право на невелику скидку з ціни, поширення сувенірів, проведення конкурсів, ярмарок, лотерей). Можна скористатися деякими ринковими каналами, особливо якщо вони переживають період росту, або запропонувати нові чи вдосконалені види послуг [4,с.98].

Крім класичної моделі існує безліч варіантів життєвого циклу товару. Тривалість і тенденції кожного етапу (тривалість, форми) - результат впливу комплексу факторів і маркетингових дій.

Крива буму описує дуже популярний продукт зі стабільним збутом протягом довгого часу. Прикладом такого товару може бути напій «Pepsi». У випадку з такою

кривою життєвого циклу товару фірма виробляє товар і отримує прибуток тривалий час.

Крива захоплення описує товар зі швидким злетом і падінням збуту. Часто таку криву має модний, популярний продукт. Як приклад такого товару можна навести свого часу популярні іграшки - тамагочі.

Крива тривалого захоплення описує також популярний товар, однак цьому товару як і раніше віддає перевагу частина споживачів.

Крива сезонності - крива такого товару, що добре продається протягом певних періодів часу, з'являється у всіх випадках циклічного попиту. Таким товаром може бути: зимовий чи літній одяг, новорічні сувеніри і багато чого іншого.

Крива нового старту чи ностальгії. Попит на цей товар падає, але через якийсь час відновлюється.

Крива провалу характеризує товар, що майже відразу перестає користуватися попитом у покупців.

Крива нових підйомів. Таку криву мають товари, збут яких перестає рости, але після невеликого вдосконалення і появи додаткових корисних властивостей компанії вдається знову збільшити збут. Таким товаром є жувальні гумки («Орбіт», «Дірол»), що спочатку позиціонувались як «засіб для догляду за зубами», а зараз роблять це все краще і краще за рахунок використання нових компонентів (ксиліт) чи відмовлення від застосування старих (цукор).

Крива невдалого виведення. Таку криву мають товари, виведення на ринок яких було невдало сплановане і проведено, але при повторній спробі виведення вони одержали великий успіх.[9, с. 139].

Відповідно до зміни обсягів збуту і прибутку модифікується і маркетингова програма (табл. 1.). Основна мета такого модифікування — продовження часу існування товару на ринку, збільшення віддачі від нього для підприємства.

Таблиця 2.1

Особливості маркетингу на різних етапах життєвого циклу товару

Особливості етапів	Етапи життєвого циклу та спрямованість маркетингових заходів			
	Дослідження, розроблення й упровадження	Розширення ринку збуту й використання переваг	Зрілість і насичення ринку	Витискування з ринку
Рівень продажів	Низький	Швидке зростання	Повільне зростання	Падіння
Прибуток	Збитки	Швидке зростання прибутку	Спад прибутку	Можливі збитки
Споживачі	Суперноватори і новатори	Певний сегмент ринку	Масовий ринок	Аутсайтери
Конкуренція	Немає	Незначна, але зростає	Значна	Спадна
Стратегія	Проникнення	Розширення ринку	Збереження частки ринку	Збільшення віддачі
Товарна	Планування	Модифікування	Обслуговування	Елімінування

політика				
Цінова політика	Низькі (високі) ціни	Підвищення (зниження) цін	Зниження цін	Найнижчі ціни
Реклама	Інформувальна	Перековувальна	Нагадувальна	Мінімальна
Розподіл	Обмежений	Інтенсивний	Максимально інтенсивний	Обмежений
Витрати на маркетинг	Високі	Відносне підвищення	Зниження	Низькі

Для успішного керування діяльністю зі створення нововведень необхідно вміти відрізнати нововведення від несуттєвих змін у продуктах і технологічних процесах (наприклад, естетичні зміни - кольори, форми тощо) та незначних технічних або зовнішніх змін. Новизна нововведення оцінюється за технологічними параметрами, а також з ринкових позицій. З урахуванням цього будується класифікація нововведень.

У залежності від технологічних параметрів нововведення підрозділяються на:

- продуктові нововведення, вони включають застосування нових матеріалів, нові напівфабрикати і комплектуючих; одержання принципово нових продуктів.
- процесні нововведення означають нові методи організації виробництва (нові технології). Процесні нововведення можуть бути пов'язані зі створенням нових організаційних структур у складі підприємства (фірми).

За місцем в системі (на підприємстві, у фірмі) можна виділити:

- нововведення на вході підприємства (зміни у виборі і використанні сировини, матеріали, машин і устаткування, інформації й ін.);
- нововведення на виході підприємства (вироби, послуги, технології, інформація й ін.);
- нововведення системної структури підприємства (управлінської, виробничої, технологічної). [8, с. 204]

Беручи до уваги ступінь новизни і предмет інновації, фахівці поділяють їх на три групи:

- нововведення світового масштабу — винахід ніде не має аналога, це перше у світі впровадження зміни;
- нововведення в масштабах країни — нововведення має адаптаційний характер: немає аналога в країні, але існує за кордоном;
- нововведення в масштабі одного підприємства — нововведення, що мають аналоги на інших підприємствах у даній країні, а також , придатні до застосування тільки на одному підприємстві [8, с. 65].

На мікрорівні поняття нововведення трактується, як правило, тільки з технічного погляду, а організаційні зміни, що відбуваються в сфері виробництва, частіш за все розглядаються в сукупності зі змінами в техніці [1, с. 81].

Таке трактування нововведення на підприємстві зумовлене, по-перше, величезною роллю технічних змін в економічних процесах на підприємстві; по-друге, недооцінкою важливості організаційних, економічних і соціальних змін, що відбуваються на підприємстві; по-третє, більш детальною і глибокою науковою розробкою проблеми техніки, ніж зміни, що відбуваються в економіці, організації і соціальних умовах підприємства; по-четверте, більш легким визначенням і досить швидким досягненням економічних результатів за допомогою технічних нововведень порівняно з іншими.

Залежно від масштабів нововведення можна класифікувати на стратегічні, що служать реалізації стратегічної мети розвитку й мають соціально-економічний характер, і на поточні (фактичні), метою яких є підвищення ефективності господарської діяльності на більш коротких часових відрізках. До них належать різноманітні поточні зміни у виробі, методах виробництва й організації праці [6, с. 132].

Впровадження нововведення на підприємстві проходить ряд етапів, які наведені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Шлях впровадження нововведення на підприємстві

Етапи опанування нововведенням	Сутність діяльності
Визначення необхідності в інновації	Обізнаність з проблемою, переконання членів організації в необхідності нововведення.
Збір інформації про інновацію	Первісна обізнаність з інновацією; розширення пошуку інформації про нововведення
Попередній вибір нововведення	Оцінка інформації про нововведення, вибір інновації
Прийняття рішення про впровадження нововведення	Розроблення рішення про впровадження інновації, затвердження рішення про впровадження інновації у виробництво
Впровадження	Пробне впровадження, повне впровадження і використання
Інституціоналізація	Дифузія

Як свідчить табл. 2.2, на перших двох етапах інноваційного процесу визначається потреба в нововведенні і збирається відповідна інформація про нього, тобто стимулюється початок інноваційного процесу на конкретному підприємстві (фірмі). За оцінками спеціалістів, від 25 до 39 % усіх нововведень упроваджується на основі отриманих даних про їх існування.

Темпи поширення нововведень позитивно пов'язані з прибутковістю і негативно - з величиною капіталу, який необхідний для їх освоєння.

На третьому етапі інноваційного процесу на підставі аналізу найістотніших властивостей нововведення проводиться його попередній вибір. Головним критерієм відбору є економічна ефективність нововведення, яка забезпечує виживання, результативність, конкурентоспроможність і прибутковість підприємству (підприємцю).

Процес нововведення на підприємстві як діяльність зі створення комерційне вигідного товару (ініційованого ринком) здійснюється за такою схемою:

- розроблення стратегічних цілей;
- виявлення потреб ринку в нових виробах та генерування ідей нових товарів;
- визначення можливостей фірми для створення цих виробів;
- проведення досліджень з метою реалізації цих можливостей, розроблення нового виробу (товару);
- проектування, конструювання виробу; у випуск дослідного зразка;
- пробний маркетинг (випробування дослідного зразка на ринку);
- запуск виробу в серійне виробництво.

Така схема організації процесу нововведення й управління ним у рамках підприємства передбачає тісну взаємодію функціональних підрозділів управлінської системи, особливо тих, що беруть участь у розробленні, виробництві й реалізації нових товарів та обслуговуванні споживачів [36, с. 70].

Існують і інші підходи до визначення стадій процесу нововведень на підприємстві. Заслугує на увагу така модель;

- Одержання інформації про межу технології, товару на основі 5-подібної кривої.
- Виникнення проблеми нововведення.
- Розробка ідей, аналіз властивостей інновації.
- Відбір ідей, оцінка їх економічної ефективності.
- Дослідження, розробка, впровадження.
- Розробка програми технологічного переозброєння підприємства.
- Виявлення вузьких місць виробництва.
- - Вибір організаційної форми структури виробництва та управління з метою впровадження нововведення.
- Оперативне управління впровадженням інновації.

За такої моделі впровадження нововведення на підприємстві в центрі уваги перебуває постійний пошук нових ідей, який здійснюють спеціальні науково-дослідні підрозділи (лабораторії), вони створюють автоматизовані банки даних.

Нововведення бувають не лише успішними, а й невдалими. Особливо висока частка невдач у сфері споживчих товарів. У дослідженнях наводяться такі дані: приблизно 80 % нових споживчих товарів, 30 % нових промислових продуктів і 20

% нових послуг приречені на невдачу . Більшість аналітиків гадають, що відсоток невдалих нововведень зростатиме, бо цьому сприяють такі чинники:

- скорочення життєвого циклу товарів;
- зростання витрат на дослідження новацій;
- глобалізація конкуренції;
- жорсткість законодавчих актів і захист прав споживачів;
- зменшення рентабельності торгових марок підприємств (компаній) послідовників;
- зволікання з розробленням інновацій,

Таким чином, невдачі — це невід'ємна частина інноваційного процесу, менеджерам необхідно постійно аналізувати причини, які ведуть до фіаско нововведень, що дасть змогу уникнути багатьох проблем або значно знизити ризики.

Зрозуміло, що далеко не кожна така ідея прямо приводить до успіху. Вважається дуже пристойним результатом, якщо 10% ідей виправдують покладені на них надії. Більшість з них не доходять до реалізації, тому що вже на проектній стадії стають очевидними їхня або безперспективність, або несвоечасність, або недостатня ефективність. Якщо ідея достатньо обґрунтована та реалізується у проект, то і це також далеко не завжди приносить бажаний результат. Але зате ті 10%, що залишилися дозволяють не тільки компенсувати витрати по невдалих проектах, але і формують унікальність конкретного бізнесу, що за словами Пітера Драккера визначає рівень його прибутковості: «Економічних результатів можна досягти лише шляхом справжнього лідерства. Прибуток - це плата за унікальність».

(1;73)

Зазначена межа 10%-вій успішності реалізації можливостей, що виявляються, можна віднести до законів формування успіху. Він знаходить своє підтвердження в результатах досліджень економістів різних шкіл і напрямків. Так, у 70-80 роках минулого століття в СРСР одним з найбільш популярних напрямків економічних досліджень було економіка науково-технічного прогресу. Причиною цього послужили вимоги вищого керівництва країни, виражені в численних постановах і резолюціях, з'ясувати, чому, незважаючи на наявність передових ідей і створених технологій, їхнє практичне утілення відбувалася вкрай низькими темпами, що і визначало відставання СРСР у науково-технічній сфері.

Природно, що при проведенні даних досліджень стояло з'ясувати закономірності просування ідей до свого практичного втілення. Особливо активно в цій області працювали такі відомі радянські економісти як В.Н. Архангельський, Л.С. Бляхман, Л.Л. Верер, Л.М. Гатовський, Ю.В. Яковец та інші. Їхній незалежні друг від друга дослідження привели до загального висновку про наявність границь успішності втілення ідей у практику, у залежності від стадій їхньої розробленості. Для наукових ідей вона складала 3-7% [2].

Подібні дані отримані і відомими закордонними вченими Э. Менсфілдом, Д. Сахалом, Э. Янчем. Вони підтверджуються також практикою роботи венчурних фондів і компаній. У їхній діяльності близько 70% ідей, що фінансуються не приносили ніякої віддачі, 20-25% проектів лише окупають себе не даючи відчутного прибутку, але зате ті, що залишилися 5-10% ідей після своєї реалізації дозволяють не тільки компенсувати понесені витрати але й діставати чималий прибуток на сукупний вкладений капітал (3).

Схожість приведених результатів, отриманих з різних джерел не залишає сумнівів в об'єктивності границі успішності реалізації ідей. Розуміння цього, вже в ті часи приводило деяких радянських економістів до тоді крамольної думки про безперспективність директивного планування результатів у сфері наукових досліджень і розробок. Однак висловлювалася вона дуже обережно, причому беручи в союзники К. Маркса, що у своїй роботі «Теорії прибавочної вартості» говорячи про створення нововведень справедливо відзначав: «...визначення кількості праці, що вимагається для одержання визначеного результату є настільки ж ворожильним як і сам результат». [9; 61].

Наявність об'єктивної межі успішності ідей свідчить, на нашу думку, про безперспективність пошуків методів, спрямованих на формування механізму активізації їхньої реалізації. Тобто такого способу побудови роботи, при якому кожна ідея повинна проходити через чітко позначені стадії, а завершальним етапом буде її практична реалізація із очікуваним ефектом. Насправді необхідно стимулювати і планувати роботу так, щоб цих ідей було якнайбільше. У цьому випадку буде збільшуватися і число перспективних ідей.

Іншими словами, необхідно планомірно підтримувати високий рівень генерування ідей, особливо по тим джерелам їхнього зародження, де планування створює необхідні для цього передумови.

Народження нових бізнес-ідей викликають самі різні обставини. Щоб їх систематизувати нами були розглянуті 148 проектів, що здійснювалися на 30 фірмах різного профілю діяльності. Ідеї, які були в їхній основі відносилися до різних областей діяльності організацій: розробка нового продукту, технологічні нововведення, маркетингові прийоми, нові канали збуту, організація праці, освоєння додаткових послуг і т.п. У результаті обстеження нами були отримані наступні дані які наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Рушійні мотиви формування бізнес-ідей.

Передумови виникнення бізнес-ідей	Кількість	У % до підсумку
1. Випадкові причини		
1.1 Сформовані генераторами ідей у ході поточної роботи.	21	14,2
1.2 Підказані із зовні (майбутніми інвесторами, партнерами)	8	5,4

Разом:	29	19,6
2. Отримані в результаті цілеспрямованого пошуку.		
2.1 У результаті рішення виниклої конкретної проблеми	41	27,7
2.2 Запозичення в ході цілеспрямованого ознайомлення з досвідом роботи фірм схожого профілю або із літературних джерел.	30	20,3
2.3 За підсумками навчання на семінарах чи курсах.	21	14,2
2.4 У ході здійснення поточного і перспективного планування	17	11,5
2.5 На основі пропозицій, висловлених спеціально запрошеними фахівцями.	10	6,7
Разом:	119	80,4
Усього	148	100,0

Усі зазначені мотиви появи на світло бізнес-ідей, що у наслідку лягли в основу конкретних проєктів, були розділені на 2 групи. Перша зв'язана із умовно кажучи випадковими факторами, названими так тому, що ідеї тут народжувалися спонтанно, без постановки визначеної задачі, або в ході реалізації якого-небудь управлінського рішення. В основному вони відносилися до питань технології виробництва або ведення бізнесу.

Другу групу склали ідеї, поява яких зобов'язано цілеспрямованому пошуку. Він здійснювався, насамперед, у ході рішення виниклих проблем (27,7% від загального числа), а також у результаті здійснення управлінських функцій.

Приведені дані, на перший погляд, суперечать нашим теоретичним висновкам про роль планування в прийнятті якісних управлінських рішень. Дійсно, керівники фірм або проєктів віднесли тільки 11,5% від загального числа ідей, що розроблялися у вибірці фірм, до заслуг власне планової діяльності. Однак це поверхневе враження. Справа в тім, що вже в процесі аналізу було помітно загальна перевага в числі ідей по тим фірмам, де плануванню приділяється дуже серйозна увага. Крім того, хоча опитувані фахівці і називали як першопричину інші фактори – осяяння, пошук виходу з проблемної ситуації, вивчення літератури і т.п., було видно, що більшість з них було спрямоване на рішення задач поставлених саме плануванням.

Тому, ми спробували поглибити аналіз, згрупувавши фірми по пріоритетності названих причин народження ідей. У групи відбиралися підприємства, що мають явні пріоритети в рушійних мотивах початках розробки бізнес-проєктів. З метою дотримання статистичної значимості вибірок було сформовано 4 групи, що переважно вказали наступні причини:

- Ідея, як результат рішення конкретної проблеми;
- Ідея, як результат запозичення (копіювання) у ході цілеспрямованого ознайомлення з досвідом роботи фірм схожого чи профілю з літературних джерел;

- Ідея, як результат навчання на бізнес-семінарах, курсах, закордонних відряджень;
- Ідея, як результат здійснення поточного і перспективного планування.

В результаті проведеного групування виявилось, що більшість із так званих випадкових причин було віднесено до четвертої групи, причому лівова частина з них приходилося на підприємства, де питанням ділового розвитку, пошуку нових ідей приділяється першочергове значення. Більш того, ця група зросла в наслідок зменшення груп, де раніше в якості рушійних мотивів вказувалося різні види залучення ідей зовні (за підсумком навчання, відряджень, роботи консультантів, тощо).

В цілому вказані пріоритети розподілилися наступним чином:

- Ідея, як результат рішення конкретної проблеми – 34%;
- Ідея, як результат здійснення поточного і перспективного планування – 31%.
- Ідея, як результат запозичення (копіювання) у ході цілеспрямованого ознайомлення з досвідом роботи фірм схожого чи профілю з літературних джерел – 22%;
- Ідея, як результат навчання на бізнес-семінарах, курсах, закордонних відряджень – 13%.

Враховуючи те, що ідея, як вирішення конкретної проблеми теж можна віднести до результатів планової функції, її значення у формуванні умов для забезпечення ділового розвитку фірми зростає ще більше.

Результати дослідження проходження бізнес-ідеєю стадій свого життєвого циклу також не залишає сумніву у великому значенні планування для підвищення якості бізнесу. Особливо це помітно завдяки проведеному аналізу причин невдач у впровадженні проєктів.

Із розглянутих проєктів на момент проведення дослідження 58 (39%) були завершені. З них 14 (24%) завершені із результатами, які не задовольняли розробників проєктів. Аналіз причин, які призвели до незадовільних наслідків показав, що в своїй більшості вони пов'язані із тим, планування не мало безперервного характеру. Думка про те, що планування завершується фактом складання плану впровадження бізнес-ідеї чи проєкту є глибоко помилковою. Особливо це стосується політичної функції планування.

Політична функція планування полягає в створенні у колективі атмосфери загальної зацікавленості у діловому розвитку, розробці ділових планів та їх виконанні. Важливість й необхідність даної функції витікає з цього, що будь який діловий план передбачає певні зміни у виконанні частиною працівників своїх службових обов'язків, порушує встановлений порядок речей, що створює у них певний дискомфорт. В таких умовах неминуча опозиція до нововведення, а зв'язно і до ділового плану.

В умовах невизначеності із умовами та результатами виконання бізнес-ідеї, у опозиції до майбутнього проєкту може знайтися безліч доводів “проти”. З одного боку це добро тому, що для доцільно складеного ділового плану необхідно заздалегідь передбачувати його вузькі місця і на цій основі планувати дії, які

спрямовані на попередження вірогідних невдач. Але це може відбутися тільки в цьому разі, коли опозиція щодо плану є конструктивною. Нажаль це буває далеко не завжди. Людська природа не бездоганна і корпоративні інтереси для неї мають набагато менше значення ніж встановлений порядок речей, якій може порушитися при реалізації бізнес-ідеї.

Тверда наполегливість керівництва щодо виконання плану тут також не завжди допомагає. Частіше за все вона призведе до мовчазливої згоди незадовільних і навіть підтримки на словах прагнення керівництва. Але насправді все робиться ради того, щоб потім заявити: “А я ж попереджував, що із цієї ідеї нічого не вийде!”. Тобто опозиція набуває ознаки скритої, самої небезпечної для долі плану.

Завданням політичної функції планування ділового розвитку є підтримка конструктивної опозиції та врахування інтересів її деструктивної частини.

Будучи найважливішою функцією управління, планування покликане підвищити загальну якість менеджменту організацій. Тобто чим вище ефективність планування, тим вище ймовірність досягнення підприємницького успіху.

Однак для того, щоб обґрунтовувати й вживати заходів по збільшенню ефективності планування необхідно визначитися, що необхідно розуміти під цим терміном, як визначати ефективність планування. В економічній літературі це питання пророблене дуже слабо. У більшості наукових праць цей термін взагалі не підлягає тлумаченню й приймається як гасло.

Частина дослідників зв'язують ефективність планування з конкретною формою його здійснення, тобто цільовим, спрямованим або адаптивним. Причому ефективним визнається саме остання форма. Хоча ця думка не підтверджується якими або емпіричними даними, що вже саме по собі робить його не цілком обґрунтованим, воно все-таки виглядає більше кращим у порівнянні з думкою, що ефективність планування визначається величиною планових показників підприємницького проекту. Суперечки йдуть тільки в розрізі показників, які необхідно при цьому використати.

Наші дослідження показують, що така точка зору не тільки не логічна, тому що плутаються поняття ефективності здійснення планування як процесу й планованої ефективності реалізації конкретного підприємницького проекту. По-нашій думці, про ефективність процесу планування можна судити по факті його здійснення, а не за очікуваними показниками ефективності.

Ми проводили дослідження з даних більш ніж 130 бізнес-планів, які розроблялися й реалізовувалися в плінні останніх 10 років на підприємствах різних галузей (табл. 2.4).

З дані таблиці видно, що більше 76% випадків невдач у реалізації підприємницьких проектів відбувалося з тими з них, які обіцяли ефективність вище середньої в даній сукупності. Така ж залежність спостерігається за всіма показниками ефективності підприємницьких проектів.

Таблиця 2.4

Розподіл проектів по плановому показнику рентабельності інвестицій і результатам реалізації

Рентабельність інвестицій, %	Загальна кількість проектів	Результат реалізації					
		Успішно		Частково успішно		Невдало	
		Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
Понад 240	16	2	12,5	6	37,5	8	50,0
221-240	24	4	16,7	13	54,2	7	29,2
201-220	21	3	14,3	14	66,7	4	19,0
181-200	20	6	30,0	10	50,0	4	20,0
161-180	13	4	30,7	7	53,8	2	15,4
141-160	16	6	37,5	7	43,8	3	18,8
121-140	14	7	50,0	5	35,7	2	14,3
100-120	10	4	40,0	6	60,0	0	0,0
Разом:	134	36	26,9	68	50,7	30	22,4

Ці й інші дані наших досліджень свідчать, що основна увага при розробці й реалізації ділових планів, у цей час, приділяється методичній і організаційній функціям. У той же час практично відсутні теоретичні розробки й практичні рекомендації з реалізації самої політики планування для того, щоб підвищити рівень кінцевої реалізуємості планів.

Приблизно такі ж висновки можна зробити на основі даних інвесторів про прогнозовані та реальні дані реалізації проектів.

Так в табл. 2.5 наведені дані виконання програми мікрокредитування інноваційних проектів ПАТ «Марфін банк».

Таблиця 2.5

Динаміка розгляду й фінансування проектів по мікрокредитуванню малого бізнесу в «Марфін Банк» за період 2003 - 2010 роки

Роки	Розглянуто проектів по програмі мікрокредитування	Прийнято позитивних рішень по проектах мікрокредитування	Відсоток позитивних рішень по проектах мікрокредитування, %
2003	3647	1667	45,7
2004	3806	1250	32,8
2005	4278	1533	35,8
2006	4419	1711	38,7
2007	5428	2009	37,0
2008	5823	2177	37,4
2009	6333	2085	32,9
2010	6485	2146	33,1

Як видно з таблиці 2.5, діяльність по мікрокредитуванню малого бізнесу банк почав здійснювати в перші роки свого існування. Причому обсяги прийнятих до

розгляду проектів, кількість і обсяг виданих кредитів постійно ростуть. Про це свідчать дані табл. 5. Усього в 2010 році на реалізацію прийнятих проектів по програмі мікрокредитування було виділено 186,7 млн. грн. у порівнянні з 103,0 млн. грн. в 2007 році, тобто за останні 3 роки банк збільшив обсяги кредитування малого бізнесу більш, ніж на 80%.

Дані таблиці свідчать про стабільне зростання показників розглянутих і прийнятих до реалізації проектів у малому бізнесі. У той же час частка прийнятих до реалізації проектів по системі мікрокредитування трохи знижується. Якщо в 2003 році він становила 45,7%, то в 2010 році тільки 33,1%.

Дана обставина пояснюється двома основними причинами:

1. На початку роботи з мікрокредитування малого бізнесу по програмі ЕБРР, розробка проектів здійснювалася із залученням висококваліфікованих фахівців, а їхні ініціатори проходили спеціальне навчання. У зв'язку із цим середній рівень якості пророблення проектів був досить високий, що й визначило більше високі показники по частці прийнятих проектів до здійснення.
2. У процесі роботи з мікрокредитування був накопичений певний досвід по оцінці проектів у малому бізнесі, що дозволив більш точно враховувати нюанси обґрунтування підприємницьких проектів і відсівати ті з них, які не гарантували успіх здійснення підприємницької ідеї.

Остання обставина привела до того, що збільшилася питома вага успішно реалізованих проектів. У табл. 6 наведені аналітичні дані за результатами завершення підприємницьких проектів, фінансованих по програмі мікрокредитування.

Таблиця 2.6

Результати завершення проектів по програмі мікрокредитування малого бізнесу

Роки	Усього реалізованих проектів	Успішно завершені проекти	Повернення кредиту за рахунок застави або інших джерел	Кількість проектів, фінансування яких віднесено до безповоротних втрат
2003	1272	644	457	171
2004	1250	850	364	36
2005	1533	1007	378	148
2006	1711	1275	412	24
2007	2009	1620	302	87
2008	2177	1843	299	35
2009	2085	1855	202	28
2010	2146	1977	153	16

Аналізуючи дані табл. 2.3 можна зробити висновок, що в сфері кредитування підприємницьких проектів, з одного боку, росте їхня кількість, а, з іншої,

знижується питома вага проектів, що завершуються невдало. Якщо 2003 - 2007 роки таких проектів було 14%, то за період 2007 - 2010 років - усього 2% .

З погляду галузевого використання кредитів для фінансування малого бізнесу, в останні роки спостерігається зниження питомої ваги проектів у торгівлі за рахунок росту підприємницьких проектів у виробництві й наданні послуг (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Галузева структура мікrokредитування малого бізнесу в «Марфін Банк»

Найменування галузей	Питома вага в загальному обсязі кредитування проектів у малому бізнесі, %	
	2007 рік	2010 рік
1. Промислове виробництво	12,5	18,4
2. Оптова торгівля	8,9	7,2
3. Роздрібна торгівля	21,9	15,4
4. Туризм і відпочинок	16,5	18,9
5. Побутове обслуговування й надання послуг населенню	7,3	12,8
6. Громадське харчування	22,5	20,9
7. Інші галузі	10,4	6,4

У цей час банком прийняті наступні умови кредитування в малому бізнесі:

- **Сума кредиту:** від 100 до 250 000 доларів США (в еквіваленті).
- **Валюта:** гривня, долар США, євро.
- **Строк кредиту:** під заставу рухомого майна - до 36 місяців; під заставу автотранспорту - до 60 місяців; під заставу нерухомого майна - до 120 місяців.
- **Форма видачі:** наявна - за допомогою Пакета послуг «Ласкаво просимо!»; безготівкова - через поточний рахунок у банці.
- **Вид кредитування:** одноразовий кредит.
- **Застава:** спонукуване й нерухоме майно, майнові права, товари в обороті й переробці, цінні папери.
- **Розмір застави:** при сумі кредиту до 20 000 доларів США - не менш 100 % від суми кредиту; при сумі кредиту понад 20 000 доларів США - не менш 125% від суми кредиту.
- **Умови кредиту:** Можливі додаткові видатки при оформленні кредиту:
- Страхові послуги - згідно чинних тарифів страхової компанії.
- Послуги оцінної компанії - згідно чинних тарифів оцінної компанії.
- Послуги нотаріуса - згідно чинних тарифів нотаріуса.

Наведені дані свідчать про те, що значна кількість інноваційних проектів відкладається від реалізації за рахунок того, що порядок оцінки підприємницьких інноваційних проектів потребує вдосконалення, що можна зробити на регіональному рівні підтримки інновацій.

У світовій практиці інвестиційного менеджменту використовуються різні методи оцінки ефективності інвестиційних проектів в умовах ризику й невизначеності, до найпоширеніших з яких впливає віднести наступні методи:

- метод коректування ставки дисконтування (премія за ризик);
- метод достовірних еквівалентів (коефіцієнтів вірогідності);
- аналіз чутливості показників ефективності (NPV, IRR і ін.);
- метод сценаріїв;
- методи теорії ігор (критерій максиміна, максимакса й ін.);
- побудова «*дерева рішень*»;
- імітаційне моделювання по методу Монте-Карло;

Велика практика проведення реальних прогностичних розрахунків підприємницьких проектів свідчить про необхідність всебічного обліку різних видів невизначеності при оцінці, плануванні й управлінні інвестиційними проектами. Дійсність така, що вплив факторів невизначеності на хід розробки й реалізації проекту приводить до виникнення непередбачених ситуацій, що приводять до несподіваних втрат, збитків, навіть у тих проектах, які спочатку визнані економічно доцільними для підприємства. Це відбувається оскільки не враховані в проекті негативні сценарії розвитку подій, нехай і малоочікувані, проте, можуть відбутися й зірвати його реалізацію.

Проведений нами в другому розділі аналіз методів кількісної оцінки ефективності проектів в умовах невизначеності дозволяє зробити висновок, що існуючі методи, або елімінують невизначеність із моделі очікуваних показників проекту, що неправомірно, тому що невизначеність є невід'ємною характеристикою будь-якого прогнозу, або нездатні формально описати, і врахувати всю можливу різноманітність видів невизначеності.

Тому переважна більшість методів формалізує невизначеності лише в якості розподілів ймовірностей, побудованих на основі суб'єктивних експертних оцінках, що в дуже великій кількості випадків є явно ідеалізованим. Таким чином, у даних методах невизначеність, незалежно від її природи, ототожнюється із випадковістю, і тому вони не дозволяють урахувати всю можливу різноманітність видів невизначеностей, що впливають на проект. Крім того, точність оцінки ймовірностей (об'єктивних і суб'єктивних) залежить від безлічі факторів, починаючи від якості статистичної інформації й закінчуючи якістю експертних оцінок, тому і якість результуючої оцінки ефективності й ризику успішності реалізації проекту занадто сильно залежить від них, що послужило росту недовіри до одержуваних на їхній основі прогностичних оцінок і розв'язкам.

У зв'язку із цим серед топ-менеджерів, банкірів, фінансистів часто можна чути думка, що переважна більшість прогностичних розрахунків занадто ідеалізовані й далекі від практики. Багато воліють працювати на основі досвіду й інтуїції.

На нашу думку, обмеження й недоліки застосування «класичних» формальних методів при вирішенні слабкоструктурованих завдань є слідством сформульованого основоположником теорії нечітких множин Л.А. Заді «принципу несумісності»: «...чому ближче ми підходимо уводити, увести до ладу вирішенню проблем реального миру, тем очевидніше, що при збільшенні складності системи наша здатність робити точні й певен висновки про її поведінку зменшуються до певного порога, за яким точність і впевненість стають майже взаємовиключними поняттями» [4, с.27].

Тому в цей час як закордонними й вітчизняними дослідниками в області економетрики розробляються методи оцінки ефективності й ризику інвестиційних проектів на основі апарата Теорії Нечітких Множин (ТНМ) [20]. У даних методах замість розподілу ймовірності застосовується розподіл можливості, описуване функцією приналежності нечіткого числа.

Методи, що базуються на теорії нечітких множин, належать до методів оцінки й прийняття розв'язків в умовах невизначеності. Їхнє використання припускає формалізацію вихідних параметрів і цільових показників ефективності підприємницького проекту (в основному, NPV) у вигляді вектора інтервальних значень (нечіткого інтервалу), влучення в кожний інтервал якого, характеризується деяким ступенем невизначеності. Здійснюючи арифметичні й ін. операції з такими нечіткими інтервалами за правилами нечіткої математики, експерти й ЛПР одержують результуючий нечіткий інтервал для цільового показника.

На основі вихідної інформації, досвіду, і інтуїції експерти часто можуть досить упевнено кількісно охарактеризувати границі (інтервали) можливих (припустимих) значень параметрів і області їх найбільш можливих (кращих) значень.

Також до *методів нечітких множин*, можна, у якості частки випадку, віднести давно й широко відомий інтервальний метод [6]. Даний метод відповідає ситуаціям, коли досить точно відомі лише границі значень аналізованого параметра, у межах яких він може змінюватися, але при цьому відсутня яка-небудь кількісна або якісна інформація про можливості або ймовірності реалізації різних його значень усередині заданого інтервалу. Відповідно до даного методу, вхідні змінні ІП задаються у вигляді інтервалів, функції приналежності яких, є класичними характеристичними функціями множини, тому далі можливо пряме застосування правил нечіткої математики для одержання результуючого показника ефективності інвестиційного проекту в інтервальному вигляді. В інтервальному методі за рівень (ступінь) ризику пропонується приймати розмір максимального збитку, щоприходиться на одиницю невизначеності, тобто:

$$P = \frac{q_N - q_{\min}}{q_{\max} - q_{\min}} \quad (1) \quad \text{або} \quad P = \frac{q_{\max} - q_N}{q_{\max} - q_{\min}},$$

де q_N – необхідне значення параметра;

q_{\min} – мінімальне значення параметра;

q_{\max} – максимальне значення параметра;

P – рівень (ступінь) ризику, або відношення відстані від необхідної величини до її мінімального (максимального) значення до інтервалу між її максимальним і мінімальним значеннями.

Конкретний варіант вираження (1)-(2) залежить від використовуваного критерію ефективності. Наприклад, для оцінки ризику ИП за критерієм NPV необхідно використовувати вираження (1), за критерієм DPP - (2).

Практичне застосування описаного методу оцінки привабливості проектів можливо за наступною схемою (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Блок схема оцінки проекту з використанням апарату ТММ

Згідно з даною схемою передбачається одержання як мінімум трьох можливих інтервалів:

- Дані, отримані від розроблювачів проекту, скоректовані за методикою бальній оцінці проекту.
- Дані по звітах про реалізацію подібних проектів («архівний метод»).
- Дані експертів.

По приведеній формулі розраховується рівень (ступінь) визначеності, або відношення відстані від необхідної величини до її мінімального (максимального) значення до інтервалу між її максимальним і мінімальним значеннями. Отримана

інформація направляється групі математиків-програмістів для проведення розрахунків інтервальних і крапкових значень із застосуванням алгоритму ТНМ. Результати розрахунків вертаються фахівцеві підрозділу мікрокредитування для коректування вихідних даних по проекту й підготовці висновку для ухвалення рішення про фінансування.

При наявності додаткової інформації про значення параметра усередині інтервалу, коли, наприклад, відомо, що значення a більш можливо, ніж b , математична формалізація невизначеностей може бути адекватно реалізована за допомогою нечітко-інтервального підходу. При використанні математичного апарата ТНМ експертам необхідно формалізувати свої вистави про можливі значення оцінюваного параметра проекту в термінах завдання характеристичної функції (функції приналежності) безлічі значень, які він може ухвалювати. При цьому від експертів потрібно вказати безліч тих значень, які, на їхню думку, оцінювана величина не може прийняти (для них характеристична функція рівна 0), а потім, проранжувати безліч можливих значень по ступеню можливості (приналежності до даної нечіткої множини).

Для реалізації даної методики існує спеціальне розроблене програмне забезпечення, що усуває складності в проведенні розрахункових операцій.

У табл. 8 наведені дані по оцінці привабливості проекту відкриття магазину стокового одягу, що проходить по програмі мікрокредитування малого бізнесу.

Таблиця 2.8

Прогнозні оцінки NPV, отримані з використанням математичного апарата ТНМ при аналізі проекту відкриття магазину стокового одягу наприкінці 3-го року реалізації проекту

Найменування показників	Отримані оцінки
1. Розмір NPV за розрахунками автора проекту, тис. грн.	2866
2. Скоректований інтервал фахівцем відділу кредитування, тис.грн.	2470 – 2700
3. Оцінка інтервалу NPV, отриманого архівним методом, тис. грн.	2240 – 2500
4. Експертна оцінка інтервалу NPV, тис.грн.	1950 – 2500
5. Інтервальная оцінка NPV, отримана алгоритмом інтервального методу, тис.грн.	2175 – 2420
6. Інтервальная оцінка NPV, отримана алгоритмом ТНМ, тис.грн.	2297-2361

Таким чином, нами отримана оцінка, яка відрізняється від розрахованої при складанні проекту. Нова величина NPV становить 82,4% від отриманої в розрахунках, що приблизно відповідає середній величині відхилень фактичних і планових величин по проекту.

Після одержання даних по скоректованому розміру NPV, можна перерахувати й інші показники по даному проекту (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Результати коректування фінансових показників по проекту відкриття магазину стокового одягу

Найменування показників	Базовий варіант	Скоректований варіант
1. Ставка дисконтування, %	22	22
2. Період окупності, міс.	9	11
3. Дисконтований період окупності, міс.	10	12
4. Середня норма рентабельності, %	68,4	57,9
5. Чистий приведений дохід, тис.грн.	2866	2361
6. Індекс прибутковості	1,74	1,58
7. Внутрішня норма рентабельності, %	65,2	54,8
8. Тривалість, років	0,65	0,71

Аналіз отриманих даних у їхнім порівнянні з результатами по раніше завершених проектах, дозволяє зробити висновок про більшу реалістичність оцінок проектів, отриманих з використанням математичного апарата ТНМ.

Нижче перераховані основні переваги нечітко-інтервального підходу до оцінки ефективності й ризику інвестиційних проектів у порівнянні з перерахованими вище методами [4, с.45]:

Даний підхід дозволяє формалізувати в єдиній формі й використовувати всю доступну неоднорідну інформацію (детерміновану, інтервальну, статистичну, лінгвістичну) [6, с. 77], що підвищує вірогідність і якість прийнятих стратегічних розв'язків.

2.4.Механізм реструктуризації економіки регіону на інноваційно-інвестиційних засадах

2.4.1.Інноваційно-інвестиційні важелі впливу на ефективність регіональної структурної політики

В сучасних умовах становлення державності проявляються дві закономірні тенденції в розвитку державних органів влади і системи державного управління: з одного боку ми спостерігаємо централізацію державної влади, а з іншого, навпаки, відбувається процес децентралізації. Перша тенденція міститься у зростанні власних управлінських повноважень у вищих інститутах державної влади, а друга, полягає в переході владних повноважень до відносно самостійних суб'єктів господарських відносин – регіонів. Співвідношення між рівнем централізації та децентралізації влади та державного управління обумовлює форми державного устрою та організацію державного управління.

Україна, як самостійна та незалежна держава по формі свого державного устрою відноситься до унітарної форми. Унітаризм (походить від латинського *unitare* - єдність) виражається в домінуванні централізованої державної влади та управління над іншими суб'єктами державності. Поряд з тим, Україна визначила та розробила науково обґрунтовану регіональну політику, в якій акценти робляться на активізацію демократичного самоврядування і управління кожним окремим регіоном в його органічних інтеграційних зв'язках з іншими регіонами по горизонталі і з державними органами по вертикалі. Такі відносини між державними та регіональними органами влади повинні будуватися на нормах права, що записані в Конституції України [11,с.39-47].

Другим напрямком державної регіональної політики є створення відповідних до природних умов регіону та рівня його економічного розвитку економічних та управлінських структур, які базуються на територіальному поділі праці, спеціалізації виробництва, новій технологічній орієнтації всієї інфраструктури регіонального ринку, відповідають ступеню інтегрованості в міжнародні економічні структури, активні на світовому ринку, підтримують конкурентоспроможність економічного потенціалу регіону.

Третім напрямком співпраці держави з регіонами є формування нової науково-технічної політики, відповідно до вимог сучасного науково-технічного прогресу, який вимагає економічного та раціонального використання цінних природних ресурсів, впровадження енерго- та ресурсосберігаючих технологій, організації виробництва з високим кінцевим виходом продукції.

Державне регулювання регіональної економіки є тим ключем, який дозволить відкрити двері ринкових реформ, що держаться на важелях державного управління, а в Україні на шляху переходу до ринкової економіки склалися багатозначні проблеми, що торкаються в першу чергу теорії та практики державного управління на регіональному рівні [22,32,55,78,93].

В економічній теорії під поняттям регіон розуміють цілісну територіальну частину господарства країни, що характеризується комплексом притаманних їй ознак: структурою виробництва, певною виробничою та соціальною інфраструктурою, місцевими органами територіального управління.

Вирішення важливих економічних проблем в Україні можливе лише за допомогою продуманої регіональної політики, що передбачає перебудову структури регіонального господарчого комплексу, підвищення ефективності регіонального виробництва на основі досягнень науково-технічного прогресу, створення конкурентного середовища в регіоні для стимулювання виходу вітчизняних товаровиробників на світовий ринок. Цей шлях безумовно пов'язаний з великими капітальними затратами, потребує багато часу для втілення в життя всіх розробок та заходів з метою одержання позитивних результатів. Тому регіональну політику слід представити, як:

— сферу діяльності держави відносно управління політичним, економічним та соціальним розвитком окремих територій єдиної країни - регіонів, що виходять з її національних інтересів;

— сферу діяльності держави щодо соціально-економічних регіональних перетворень, спрямованих на реалізацію державних цілей та завдань, які виходять із внутрішніх проблем регіонів та наявності відповідних ресурсів.

Ці два аспекти лежать в основі створення раціональної соціально-економічної політики, яка схематично представлена на рисунку 2.3[8,с.177].

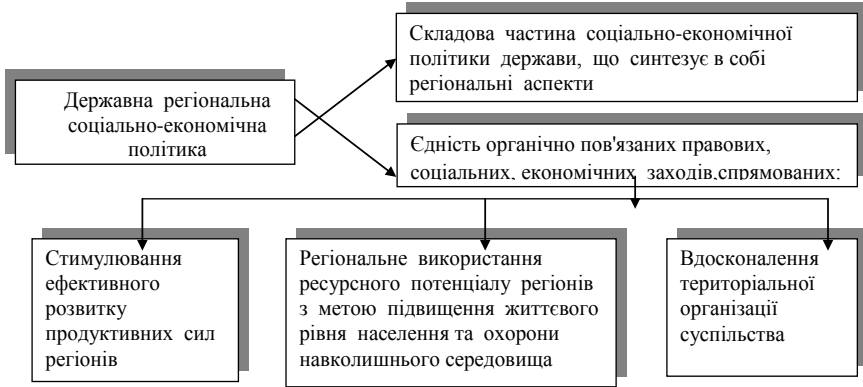


Рис. 2.3 Регіональна соціально-економічна політика держави

На практиці коло завдань, що доводиться вирішувати територіальним органам влади і управління включає: забезпечення функціонування і розвитку господарства регіону; забезпечення населення території засобами існування у вигляді заробітної плати та інших соціальних доходів; формування фінансових ресурсів, необхідних для реалізації функцій держави і її територіальних утворень, забезпечення нормального функціонування всієї соціальної сфери, необхідної для життєдіяльності населення регіону та широкого відтворення соціальних процесів; впровадження передових методів та технологій охорони навколишнього середовища, що є єдиним джерелом життєдіяльності людей.

Реалізація всіх завдань розвитку регіону не можливе без створення адекватної системи управління цими процесами на рівні окремого територіального утворення. Така територіальна система для здійснення управління господарством, соціальною сферою та охороною навколишнього середовища повинна мати всі необхідні повноваження, важелі управління та ефективну управлінську структуру. Можливою проблемою в питанні розвитку регіональних органів управління може стати проблема співвідношення територіальних та галузевих органів управління - міністерств та відомств.

Враховувати галузеву приналежність багатьох місцевих підприємств та організацій слід при розробках планів інноваційно-інвестиційного розвитку регіону з позиції їх відповідності до планів міністерств та відомств, щоб вони не протистояли їм та не йшли в розріз до їх змістовної частини. Слід враховувати і те, що принципи галузевої системи управління базуються на централізованому розподілі фінансових та інвестиційних ресурсів, а також на механізмах адміністративного керування, що значно утруднюється та ускладнюється в умовах роздержавлення та приватизації державної власності, розвитку всіх форм власності, де домінуючою формою поступово стає колективна та приватна власність. За таких умов функціонування виробничих структур, як головних об'єктів управління, їх галузева приналежність вже не відіграє тієї значної ролі, яка їй віддавалась в умовах господарювання тотальної державної власності. В умовах розвитку ринкових відносин ефективність діяльності галузевих органів управління значно скорочується і веде до втрати керованості суб'єктами господарювання, посилення дезінтеграційних процесів в народному господарстві. Тенденції сучасних регіональних ринкових перетворень примушують виробничі підприємства випускати продукцію, яка не визначається галузевою приналежністю, тобто вже не являються підсумком галузевої системи планування, а є результатом дії ринкової кон'юнктури. Саме ринковий попит є тим критерієм, що визначає необхідність та споживчу приналежність вироблених товарів виробниками продуктів в регіоні [8,9,10,с.177-185].

Регіон є тим суб'єктом державного устрою країни, який відрізняється своїми природно-кліматичними, соціально-економічними, демографічними умовами, складом та рівнем розвитку виробничих сил, інфраструктурою всього господарського механізму, а це потребує і певного роду методів управління, механізму реалізації управлінських рішень, дієвості принципів управління з урахуванням місцевих особливостей та умов. Тобто ринкові перетворення об'єктивно вимагають переходу від галузевого управління господарством до регіонально-територіальної системи державного управління економікою. Суб'єктами та об'єктами державної регіональної системи управління є ціла низка місцевих утворень та органів, які складаються в певну розгалужену структуру, що представлена на рисунку 2.4.

Проблеми, що впливають на процес формування державної регіональної політики в Україні є:

1. Брак досвіду щодо здійснення власної регіональної політики;
2. Незавершеність процесів формування дієздатності центральних органів державної влади, правового оформлення держави;
3. Гостра економічна криза, що вплинула на соціальну стабільність в державі, національне самовизначення;

4. Відмова від старої моделі стосунків між центральними та місцевими органами влади.

Головною проблемою у формуванні системи державного регіонального управління є безумовно дилема відносин “центр – регіон”, що передбачає розподіл повноважень та компетенцій з питань власності, зайнятості, земельних відносин, бюджету, податків, соціального захисту населення та цілого комплексу питань, які підкреслюють самостійність регіональних органів влади в вирішенні суспільних питань [8,10,11,12].



Рис. 2.4 Система суб'єктів та об'єктів регіонального управління

Система і структура регіонального управління визначається структурою об'єктів, що управляються, тому перехід до територіального устрою господарювання будується за принципами, коли всі питання загальнодержавного характеру розглядаються державними органами управління. До таких питань відносять зовнішньоекономічну політику, безпеку держави, стан внутрішньої політичної обстановки та правової стабільності, державних фінансів, транспортної системи, єдиних енергетичних систем.

З іншого боку, основними функціями державного регіонального управління є:

1. У сфері виробництва: забезпечення ефективного розвитку господарства регіону за допомогою формування ефективного внутрішнього регіонального інноваційного процесу, глибокого та всебічного розподілу праці; виробничої спеціалізації та кооперування; сприяння комплексної взаємодії всіх підприємницьких структур регіону; створення умов для ефективного розміщення та функціонування всіх виробничих підприємств, що включало б включення до взаємодії науково-технічного та ресурсного потенціалу. Особлива увага приділяється розвитку єдиних територіальних виробничо-господарських комплексів, які включали розвинуту систему регіональної виробничої інфраструктури, систему телекомунікацій та сучасних технологій зв'язку.

2. У соціальній сфері: задоволення потреб населення у праці і забезпечення справедливих форм її оплати; ефективного використання трудового потенціалу регіону; здійснення заходів з відтворення трудових ресурсів регіону, що передбачає задоволення населення калорійними продуктами харчування, товарами з високими споживчими властивостями, ефективними послугами в галузі освіти, охорони здоров'я, спорту, культури; вирішення гострих проблем національного характеру та структури розселення населення по території за їх історичними та культурними особливостями; створення сприятливих умов для праці та відпочинку, рекреації та оздоровлення, екологічної чистоти навколишнього середовища; вирішення гострих питань соціальної інфраструктури суспільства [12, с.211-217].

Центральні органи державного управління повинні концентрувати свою діяльність на створенні та вдосконаленні законодавчої бази, місцеві органи влади – на вдосконаленні практики організації та управління новітнього високотехнологічного виробництва. Поєднання цих двох шляхів є запорукою успішного функціонування всієї системи державного управління інноваційним процесом. Ці принципи підкреслюються основними напрямками у розвитку інноваційної сфери :

— посилення ролі регіонів у соціально-економічному управлінні країною, розподіл всіх повноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади стосовно виконання функцій управління інноваційними розробками, концентрації інноваційного потенціалу на найбільш важливих напрямках науково-технічного прогресу та регулювання науково-технічною сферою;

— самостійність місцевих органів влади та чітке розмежування компетенції і повноважень центральних, регіональних та місцевих органів влади у ключових сферах господарювання – машинобудування, енергетика, сільське господарство, заснованих на інноваційних процесах;

- децентралізація владних повноважень з питань власності, зайнятості, земельних ресурсів, бюджету, податків, соціального захисту, ціноутворення особливо на ринках інноваційних продуктів;
- розподіл функцій в питаннях економічної безпеки, фінансово-економічної стабільності, грошового обігу, бюджету, освітніх програм;
- формування регіональних структур та регіональних інститутів інтелектуальної власності, що більше націлені на задоволення внутрішніх потреб населення регіону.

Основні принципи формування державної регіональної інноваційно-інвестиційної політики відображені на рисунку 1.3.

Схема нової системи управління інноваційної сфери не повинна передбачати докорінної перебудови всіх структур влади, які склалися ще за часів планово-адміністративного керівництва, а повинна поступово реформуватися, зберігаючи більшість органів управління так необхідних при переході до регіональної системи управління інноваціями. Структури державної влади повинні бути збережені, але з корекцією здійснюваних ними функцій та методів їх реалізації відповідною до постійно змінюваних умов управління інноваційно-інвестиційною сферою. Умови прийняття управлінських рішень можуть бути викликані чинниками як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, що потребує створення гнучкої структури управління.

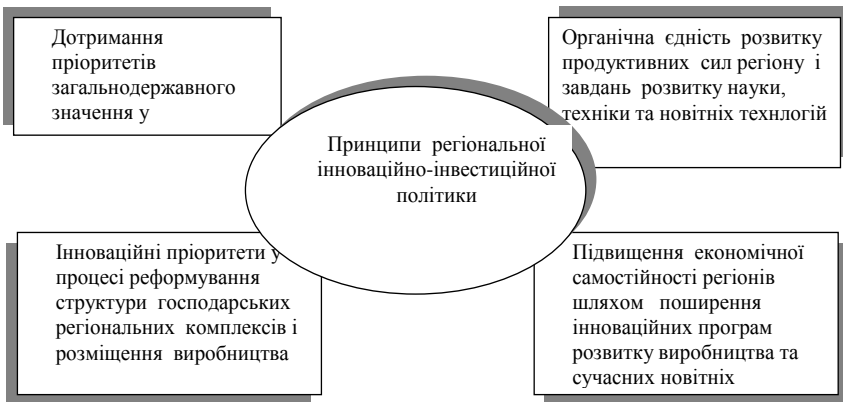


Рис.2.5 Взаємозалежність принципів регіональної інноваційно-інвестиційної політики

Регіональну інноваційно-інноваційну політику слід розглядати, як складову частину загальної соціально-економічної регіональної політики. На протязі наступних років, в рамках перехідного періоду реформування економіки України,

буде зростати на основі державотворчих начал і інноваційно-інвестиційний потенціал регіону, зростатиме економічний ефект від реалізації інвестиційних проектів, а це призведе до покращання умов життєдіяльності населення регіону [12,13,14,15].

Інноваційно-інвестиційна політика регіону повинна будуватися на заміщенні старих методів управління інноваціями новими, державно-регулятивними методами, які передбачають втілення ринкових інструментів та технологій в систему відбору на конкурсній основі самих кращих та самих ефективних інноваційно-інвестиційних проектів під державним контролем та контролем регіональних органів влади.

Так, в Одеській області пропонується розробити регіональну інноваційно-інвестиційну політику, яка може бути сформована як комплекс регіональних програм, в які включати тільки на конкурсній основі комерційні інноваційно-інвестиційні проекти. Відбір до реалізації інноваційно-інвестиційних проектів повинен орієнтуватися на показники найвищої ефективності.

2.4.2. Імітаційне комп'ютерне моделювання створення регіонального інноваційного центру за допомогою пакета ITHINK

Підвищення економічної ефективності регіональної економіки в значній мірі залежить від організації та управління інноваційним процесом в регіональній економіці. Ефективність регіональної економіки залежить від багатьох факторів і не має сенсу говорити про спрощений підхід до заходів, які б спонукали поступове та динамічне зростання регіональної економіки. Багатоманітність факторів економічного розвитку ставлять складну задачу перед дослідником регіональної економіки щодо встановлення ключових, визначальних умов економічного підйому, однак серед важливих і безумовно вкрай визначальних факторів, які впливають на економічний розвиток регіонів інновацій відіграють на наш погляд визначальну роль. Інноваційна діяльність має багато позитивних наслідків для економічного розвитку і як свідчить практика промислово розвинутих країн надає багато переваг в економічному розвитку стає головною умовою стрімкого підвищення клонкурентоспроможності економік таких країн.

Увага багатьох вітчизняних дослідників спрямована на дослідження передового закордонного досвіду в організації інноваційного процесу та розробку прийнятних для умов вітчизняної економіки економічних моделей організації та запровадження механізмів управління інноваційною діяльністю як на рівні держави, так і на рівні регіонів, а також на рівні самостійних підприємств, які стали визначати власну економічну політику та моделювати виробничі процеси без жорсткого державного контролю та відповідної підтримки. Значна економічна самостійність суб'єктів господарювання на всіх рівнях передбачає і відповідальність за результати своєї діяльності та впливає на місце на ринках товарів та послуг, які стають

основною ціллю при просуванні вироблених товарів до конкретних споживачів та надання послуг, які відповідають сучасним умовам життя населення.

Відповідно до встановлених умов формування та розвитку ефективної регіональної економіки актуальним стає моделювання та візуалізація інноваційної діяльності як складного та багатогранного процесу, який потребує вмілого управління та спрямованого впливу на його ключові вузли та параметри. Інноваційна діяльність стає головною умовою підвищення економічної ефективності регіональної економіки тому потребує детального моделювання всіх складових елементів та врахування всіх факторів, що впливають на досліджуваний процес інноваційної діяльності.

Всі основні фактори впливу на результативність інноваційної діяльності можна умовно розвинути на три складових частини.

По-перше, до основної умови стрімкого розвитку та широкомасштабного підйому інноваційної діяльності є залучення значної кількості інвестицій, саме інвестиційна діяльність є найбільш складною умовою розвитку регіонального інноваційного процесу. Залучення необхідної кількості інвестицій можливе за допомогою як державного фінансування інноваційного процесу, так і за допомогою внутрішніх ресурсів підприємств та підприємницьких структур, які зацікавлені у підтримці інноваційного процесу, так як самостійно більшість із них не можуть організувати та фінансувати інноваційні розробки та втілювати їх у процес виробництва. Однак для такого самофінансування не існує ні організаційних форм, ні механізмів управління та реалізації результатів інвестиційних впливів.

По-друге інноваційний процес стає досить мінливим у виробничих структурах, які безумовно потребують інновацій, однак вони не готові ні технологічно, ні організаційно, ні соціально, ні професійно, до сприйняття інноваційних процесів і потребують відповідної технологічної підготовки та створення відповідних організаційних змін у виробництві для ефективного сприйняття інновацій. Сфера виробництва не готова до залучення інновацій та їх широкого використання, більш того у сучасних виробничих структурах інновації доволі часто сприймаються агоністично, як щось інородне, що призводить до розрушення існуючої форми організації та реалізації виробничого процесу. Безумовно, інновації призводять до підризу неефективного виробництва, ведуть до розрушення існуючих мало ефективних форм організації та кооперації виробничих структур і потребують створення сучасних умов господарювання.

По-третє, інноваційний процес передбачає і нових ринкових умов просування новітніх продуктів до споживачів, формування нових ринків, на яких домінують інноваційні продукти, які є результатом нових форм виробничих процесів, заснованих на інноваційних розробках та нововведеннях. Інновації стають не тільки умовою, но і результатом виробничого процесу, що формує певну циклічність інноваційного процесу, який необхідно відобразити за допомогою імітаційного моделювання та вказати часові інтервали вказаної циклічності. Нажаль, тривалість

таких циклів досліджена напричуд мало і потребує встановлення фактору часу, який на різних етапах технологічних змін є нерівномірним та непостійним. Стрибки та мінливі коливання є доволі складними і досить невизначеними у часі, тому імітаційна модель повинна охоплювати тривалі періоди часу та відбивати основні закономірності у протіканні інноваційного процесу. Більш того, сучасні регіональні ринки відрізняються непостійним попитом, як на товари та послуги, так і на самі інноваційні продукти, до яких відносять в першу чергу патенти, ліцензії, ноу-хау та інші результати інноваційної діяльності підприємств регіону.

Виходячи з основних факторів формування інноваційного потенціалу регіону, спробуємо розробити імітаційну модель створення динамічного розвитку інноваційного потенціалу, представлену на рисунку 1.5. Пропонована модель є достатньо умовною, вона розрахована на наші уявлення про стан існуючого рівня інноваційного розвитку регіону, створеної системи державної підтримки інноваційної діяльності та потреб регіонального виробництва в інноваціях. Тільки завдяки співставленню існуючої системи взаємозв'язків між цими трьома великими сферами регіональної економіки ми можемо говорити про ефективність пропонованої моделі та можливості її подальшого практичного використання в регіоні.

На нашу думку динаміка інноваційного потенціалу залежить від створення окремої структури в межах регіону – інноваційного центру який тісно пов'язаний з усім виробничим сектором. В свою чергу сфера виробництва безпосередньо впливає на стан та динаміку інтелектуального потенціалу. Від тісноти зв'язків між інноваційним центром та виробничими структурами залежить один з основних економічних показників діяльності підприємств регіону – прибуток. В пропонованій моделі такий показник відокремлений і розраховується в окремо віділеному структурно-логічному блоці.

Система існуючих зв'язків відображена на схемі моделі окремими стрілками. Всі структурні елементи моделі тісно пов'язані між собою і є досить сильно інтегрованими структурами, тома наша задача полягає у встановленні та закріпленні таких зв'язків та визначенні основних факторів, що впливають на їх цілісність та силу взаємозв'язку.

Відповідно до пропонованої моделі інноваційний потенціал має складатися за умов залучення інвестицій в сферу високотехнологічного виробництва (рисунк 2.7).

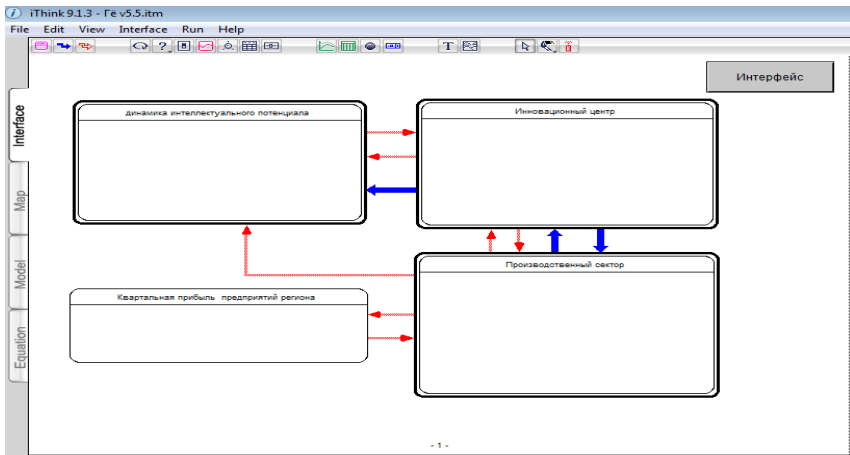


Рис.2.6 Імітаційна модель динамічного розвитку інноваційного потенціалу регіону

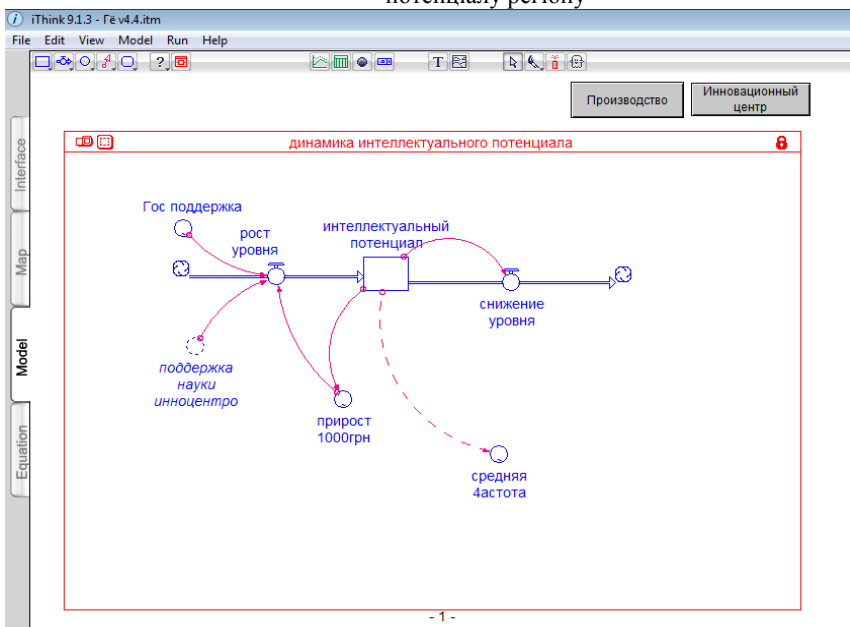


Рис.2.7 Імітаційна модель формування та розвитку інноваційного потенціалу в регіоні

Ми рахуємо що, можливими та найбільш реальними є два основних джерела надходження коштів у інноваційну сферу. З одного боку – це державна підтримка у вигляді фінансування найбільш важливих напрямків науково-технічних досліджень та їх освоєння у виробництві. Відповідно рисунку 3.6, де відображена логічна схема динаміки зростання інтелектуального потенціалу регіону, державна підтримка посідає важливе місце, але не провідне.

З іншого боку, другим і доволі важливим джерелом надходження інвестицій повинен стати інноваційний центр, на який полягає важливих функцій, але головною метою створення інноваційного центру буде формування середовища, яке буде впливати на виробничу сферу і підвищувати його ефективність.

Як видно із схеми динаміка інтелектуального потенціалу буде залежати від обсягів фінансування та надходження інноваційних проектів, пропозицій або будь-яких новітніх ідей, оформлених у формі раціоналізаторських пропозицій, заявок на винаходи та відкриття. На рисунку 2.8 відображено механізм залучення вказаних заявок до інноваційного центру.

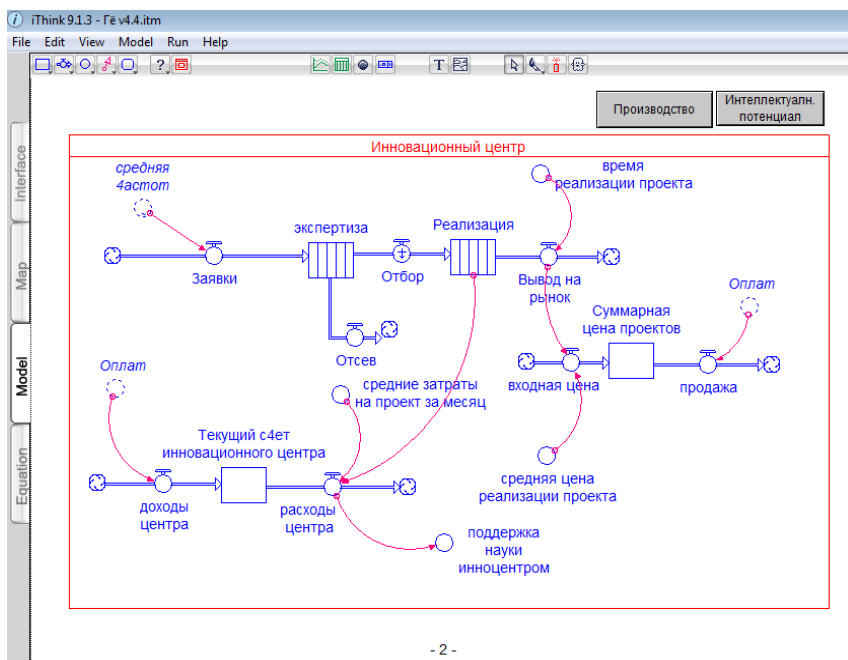


Рис. 2.8 Логістична схема формування та діяльності інноваційного центра

При чому нами встановлена умовна частота надання заявок на експертизу. В середньому ми виходимо із кількості 10 заявок за добу, тобто періодичність надання заявок досить незначна, але за такої періодичності можливо досить ґрунтовно оцінити економічну цінність поданих заявок та надати ґрунтовну оцінку їх майбутньої практичної цінності.

Інноваційний центр підтримки та розвитку наукової та дослідної роботи, повинен сприяти також втіленню всіх отриманих наукових результатів у сферу виробництва з метою постійного зростання прибутку підприємств. Однією з головних функцій інноваційного центру повинна стати експертиза поданих пропозицій, наукових ідей, пропонованих новітніх проектів та інших результатів як колективної так і індивідуальної діяльності всіх виробничих та підприємницьких структур регіональної економіки.

Безумовно, експертиза потребує наявності значної кількості фахових спеціалістів у різних галузях науки та техніки. Економісти, юристи, інженери різноманітного профілю та фаху повинні входити до тимчасових експертних груп, створених за видами економічної діяльності. На протязі 5 років, в моделі ми робили весь тимчасовий інтервал на 60 місць, експертиза повинна робити оцінку поданих заявок і можливий відсів поданих заявок складе приблизно 10%, а всі інші проекти будуть попадати після експертизи на реалізацію, тобто на регіональний ринок інноваційних продуктів. На ринку відбувається реальна оцінка цінності пропонованих до втілення у виробництво проектів, яка буде підтверджена придбанням проекту безпосередніми підприємствами або іншими зацікавленими підприємницькими структурами.

Вихід на ринок передбачає встановлення двох принципових показників, які на нашу думку будуть впливати на швидкість продажів інноваційних проектів, з одного боку – це вартість інноваційних проектів, а з іншого боку – це строки реалізації цих проектів. З огляду на практичний досвід, ми виходимо з того що, що середня вартість одного інноваційного проекту може в середньому складати приблизно 50,0 тис. гривень, а строк реалізації одного проекту можливий не менше одного року. Такі величини встановлені у моделі не випадково, це найбільш реальні та вагомі характеристики інноваційних проектів. Наприклад, малі за вартістю інноваційні проекти та швидкі у часі реалізації не мають на нашу думку ніякої ринкової цінності, а значить не можуть бути економічно вигідними та сприйматися потенційними клієнтами.

Інноваційний центр як видно з логічно побудованої моделі, повинен мати свій особистий рахунок, на якому будуть накопичувати кошти, отримані від продажу інноваційних проектів. Величина накопичених коштів стає важливою метою у діяльності інноваційного центру, однак це не головна ціль, яку повинні ставити перед собою керівні органи управління інноваційним центром. Більш важливою на нашу думку повинна стати організаційно-посередницька діяльність інноваційного центру, що полягає у поєднанні двох важливих сфер регіональної економіки –

науково-дослідної та виробничої сфер. Саме розрив між наукою та виробництвом зводить на нівець весь сенс інноваційної діяльності в регіоні. Немаючи попиту на результати науково-дослідних та дослідно-експериментальних робіт, які проводяться регіональними науково-дослідними інститутами, вузовськими освітніми закладами та значними експериментальними лабораторіями, які існують при вказаних структурах, не маючи відповідної державної підтримки та гарантованих державних закупівель, вони починають згортати свою діяльність, втрачати наукові кадри та провідних фахівців, налагоджені зв'язки між постачальниками обладнання, сировинних матеріалів та інших необхідних для досліджень та експериментів матеріальних ресурсів. Розрушення всієї регіональної інфраструктури в сфері науки кінець кінцем призводить до значного скорочення всієї інноваційної діяльності. За таких умов відбувається скорочення і виробничої сфери, яка втрачає свою конкурентоспроможність і поступається не ринках не тільки традиційних товарів, але і найбільш прибуткових, високотехнологічних товарів, тим самим швидко морально старіє і згортається у обсягах, що призводить до зростання гостроти багатьох соціальних проблем, найбільш гострою з яких є проблема безробіття. Витрати інноваційного центра полягають у формуванні бази даних стосовно поданих заявок на експертизу, проведення самої експертизи, формування бази даних відібраних заявок, просування накопичених баз даних на ринки інноваційних продуктів та супроводження проєктів на ринках.

Вся кількість отриманих інноваційним центром від продажів проєктів коштів накопичується у спеціальному інноваційному фонді, який виконує важливу інвестиційну функцію. Сконцентровані кошти направляються на підтримку науки та подальший розвиток інноваційної діяльності в регіональній економіці, розширення та технологічне оновлення виробничого сектору (рис.2.9).

Виробничий потенціал регіональної економіки залежить від багатьох факторів, але найбільш вагомим у динаміці його зростання відіграє інноваційна сфера, центром якої стає інноваційний центр. Виробничі структури регіона стають основними споживачами інноваційних проєктів, які пропонуються інноваційним центром на регіональному ринку, а завдяки придбаним та реалізованим інноваційним проєктам можливий ріст виробництва в регіоні та його суттєве технологічне оновлення.

Згідно імітаційної моделі представленої на рисунку 4, виробничий потенціал може збільшуватися завдяки інноваційним проєктам, придбаним на ринку завдяки пропозиціям з інноваційного центру. Проєкти призводять до зростання потенціалу приблизно не менше ніж 1000 грн на початкових етапах реалізації придбаних проєктів, однак на подальших етапах, ріст збільшується в геометричній прогресії. Коефіцієнт росту виробничого потенціалу ми встановили на рівні 0,2 і він має тенденцію до зростання, що призводить до поступового накопичування коштів,

отриманих від практичної діяльності підприємств з метою придбання нових інноваційних проектів.

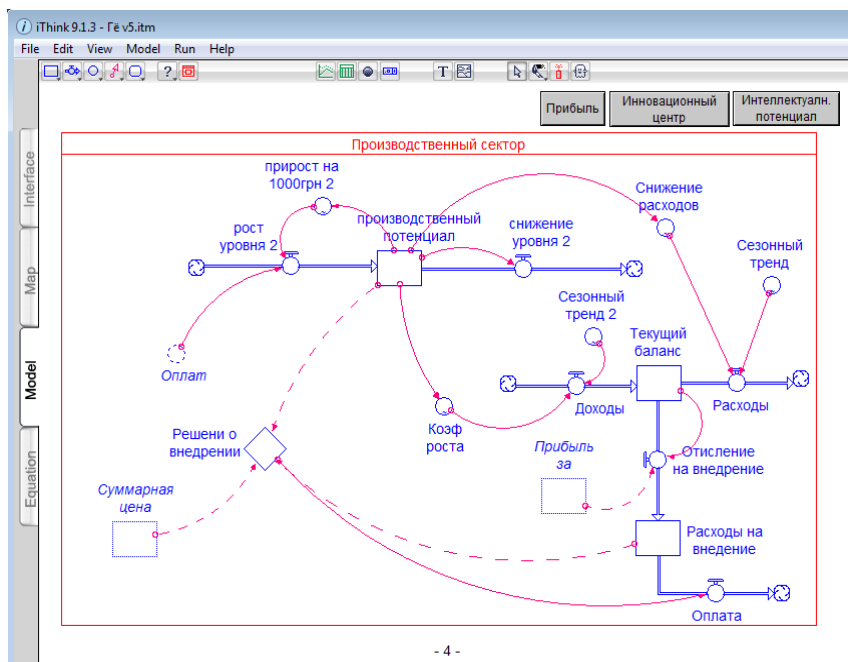


Рис. 2.9 Виробничий потенціал і його залежність від інновацій

В моделі виділено поточний баланс виробничої сфери регіональної ектоміки, під яким ми розуміємо сукупність балансів виробничих підприємств та підприємницьких структур регіону, які активно приймають участь у закупівлі інноваційних проектів в інноваційному фонді та проводять значну роботу з оновлення виробництва шляхом втілення новітніх технологій та передових засобів виробництва. Поточний баланс залежить від дохідної та витратної частини, які свідчать про стан інноваційної діяльності у сфері виробництва. Зростання доходів дозволяє робити значні відрахування на впровадження нововведень у сферу виробництва.

Розходи на впровадження нововведень приймаються тільки тоді, коли відбувається порівняння витрат на придбання інноваційних проектів та очікуваних прибутків від їх застосування, тобто коли приймаються рішення про придбання необхідних нововведень. На рисунку 2.10 етап прийняття рішень виділено в

окремий елемент, на якому визначається сума, необхідна і можлива для придбання інновацій, а також можливість застосування придбаного нововведення у виробництві. Після порівняння вказаних параметрів відбувається оплата на придбане нововведення, яка схематично представлена стрілкою, що пов'язує виробничий потенціал та інноваційний фонд.

На рисунку 2.10 відображено поточні баланси на 5 років, які формуються під впливом діяльності інноваційного центру. Розрахунки проводяться на основі реальних статистичних даних, які відображають реальний стан справ у сфері виробництва регіону та його впливу на результати діяльності інноваційного центру. Безумовно, діяльність інноваційного центру та всієї регіональної сфери виробництва тісно пов'язані і є взаємозалежними. Така спільна зацікавленість створює синергетичний ефект в регіональній економіці, який виникає завдяки в першу чергу тісним зв'язкам між наукою та виробництвом, однак вона призводить і до вирішення не менш важливого питання – достатнього фінансування інноваційної діяльності в регіоні, на яку вказують більшість керівників підприємницьких структур.

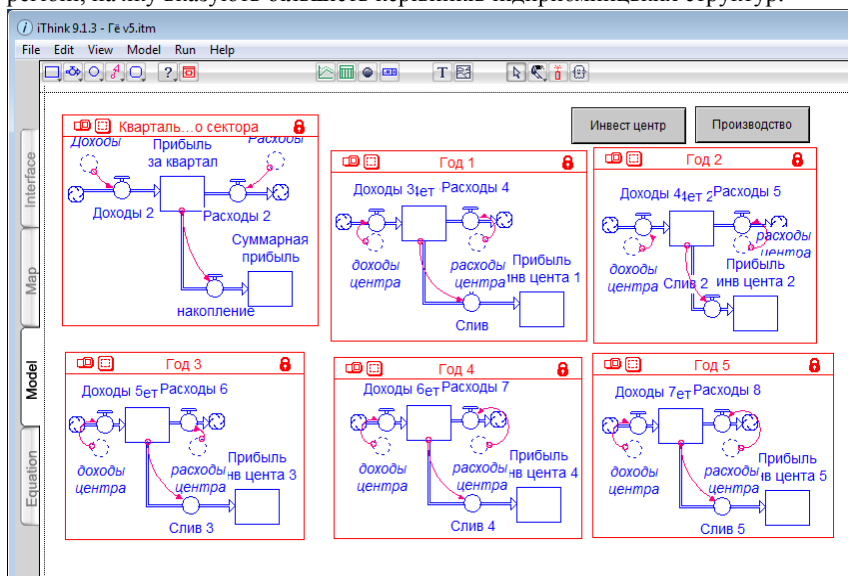


Рис. 2.10 Квартальна сума прибутків інноваційного центру, очікуваних від втілення інновацій у виробництві за 5 років.

Фінансування залежить від тісноти зв'язків між всіма сферами регіональної економіки, і головне, воно здійснюється завдяки накопиченню необхідних коштів як у виробничій сфері, так і у інноваційного центру. Така форма фінансування більше

нагадує самофінансування, бо власні кошти усіх суб'єктів регіону зростають завдяки збільшенню кількості товарів, які виробляються та реалізуються на ринках. Інакше кажучи, мета досягається шляхом посилення конкурентних переваг виробництва на основі реалізації результатів діяльності інноваційного центру, які доповнюють та посилюють один одного. На рисунку 2.11, відображено динаміку підтримки інноваційним центром науково-дослідної роботи та практичного впровадження її результатів у сферу виробництва (крива 2), і динаміка державної підтримки науки на протязі п'яти років (крива 1).

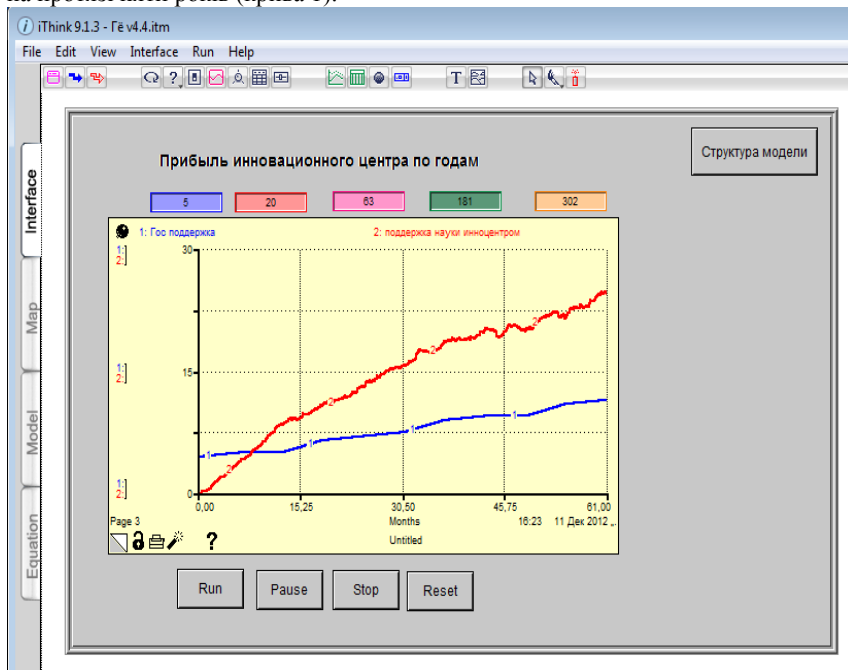


Рис.2.11 Співставлення динаміки підтримки інноваційним центром та державою наукових досліджень у регіоні.

Як видно з рисунка 2.11, державна підтримка зростає досить повільно, що цілком відповідає дійсності, кошти із державного бюджету на наукові роботи виділяють незначні і непостійно. Більш того, відсутність прямої залежності обсягів фінансування від результатів діяльності підприємств не сприяють зацікавленості у їхньому ефективному використанню. Тому діяльність більшості структур, що займаються в регіоні інноваційною діяльністю не є ефективною. Кошти з державного бюджету не належать підприємствам і не впливають на кінцеві

результати діяльності, вони використовуються не за призначенням, або досить непрактично, наприклад на закупівлю іноземних технологій та обладнання, що не завжди є виправданим в силу технічної відсталості наших підприємств. Тоді як кошти направлені на закупівлю інноваційних продуктів у регіональному інноваційному центрі, проходять всебічну експертизу і цілком відповідають як умовам вітчизняного виробництва, так і в більшості є результатом науково-дослідних робіт вітчизняних установ.

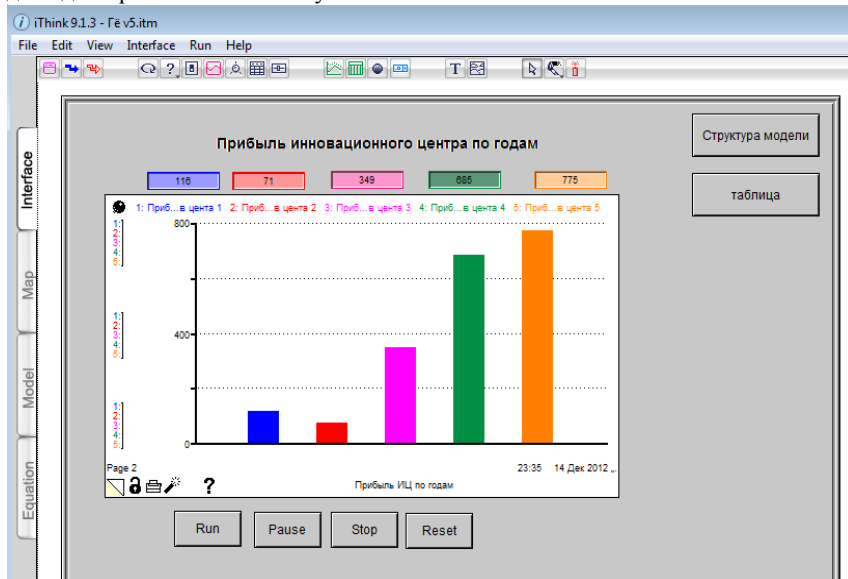


Рис.2.12 Динаміка зростання прибутку регіонального інноваційного центру по роках

Динаміка зростання прибутку інноваційного центру розрахована нами і відображена відповідно умов, які ми визначили у меті створення інноваційного центру. Однією з основних цілей створення такого центру повинно стати зменшення залежності інноваційної сфери регіону від державного фінансування. Держава не може забезпечити не тільки достатнє фінансування інноваційної сфери, але і його стабільність, тому така підтримка не може надати необхідну кількість коштів для розвитку науки.

З іншого боку інноваційний центр, сприяє розширенню інноваційної діяльності в регіоні, покращенню інноваційного середовища, підсиленню науково-дослідної та конструкторсько-експериментальної роботи інноваційними структурами регіону. Головне, як видно з рисунка 2.13, відбувається поступове зростання інтелектуального потенціалу та виробничого потенціалу.

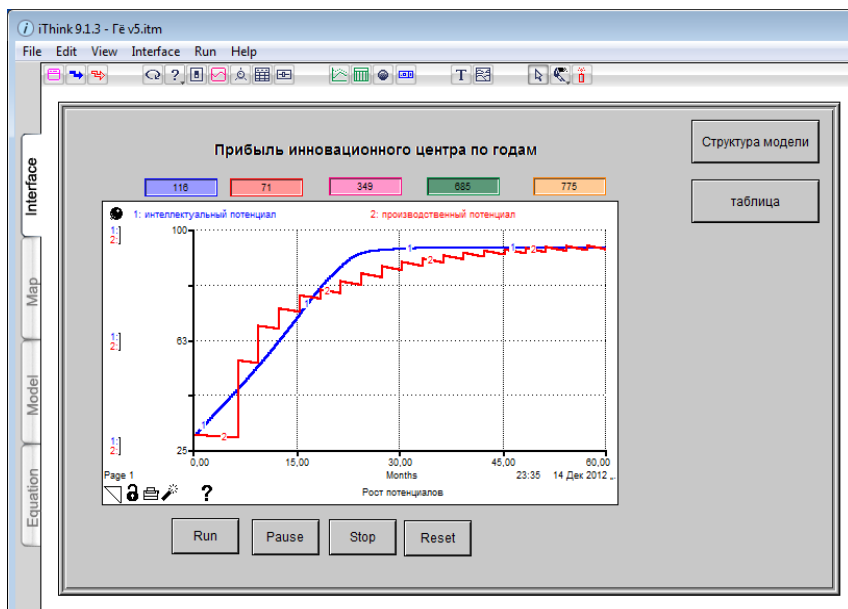


Рис.2.13 Залежність інтелектуального та виробничого потенціалів регіону

Так, на початкових етапах, виробничий потенціал дещо випереджає динаміку інноваційного потенціалу, це пояснюється значними фінансовими витратами на інноваційну діяльність. Однак, після першого року діяльності інноваційного центру картина суттєво змінюється, починає зростати інноваційний потенціал і наприкінці другого року він починає випереджати динаміку виробничого потенціалу (таблиця 2.10).

В таблиці 2.12, відображено кількісну залежність інноваційного та виробничого потенціалів. Інтелектуальний потенціал регіону зростає у відсотках на протязі п'яти років з 30% до майже 94%. Перший показник, взятий нами у 30% свідчить про співставлення існуючого інноваційного потенціалу по відношенню до світового рівня, який на нашу думку може бути досягнуто вже наприкінці п'ятого року. Сумарна підтримка інноваційного центру по місяцях буде зростати 315,0 тисяч гривень до 39,4 тисячі гривень наприкінці 59 місяця.

Як свідчать підрахунки, представлені у таблиці 1, виробничий потенціал теж зростає з 30% відсотків до 94% , тобто існує пряма залежність між ростом інноваційного потенціалу та виробничого потенціалу.

Цікава залежність відображена між зростанням двох потенціалів та поточним рахунком інноваційного центру. На початку створення центру, ми виходили з того,

що середня вартість інноваційного проекту буде не менше 50,0 тисяч гривень. На протязі пяти років, в результаті зростання обсягів фінансування інноваційної сфери, поточний баланс інноваційного центру поступово зросте до 2 мільйонів 127 тисяч гривень, що значно посилить роль інноваційного центру в регіональній економіці.

iThink 9.1.3 - Ge v5.5.itm

File Edit View Interface Run Help

13:46 13.12.2012 Table 1 (Динамика инновац. и производст. потенциалов) ? [Icons]

Months	интеллектуальный	Суммарная поддеж	производственный	Текущий сдет иннов
Initial	30%	15,0	30%	50,0
2	38%	16,0	30%	33,9
5	45%	17,4	29%	14,6
8	53%	19,5	55%	90,3
11	61%	22,8	66%	131,8
14	70%	24,2	72%	152,2
17	78%	27,0	77%	176,7
20	86%	29,7	80%	212,6
23	92%	32,5	83%	258,7
26	93%	35,8	85%	327,7
29	94%	38,7	87%	388,3
32	94%	39,9	88%	483,3
35	94%	39,8	90%	600,5
38	94%	41,0	91%	755,3
41	94%	39,1	91%	926,9
44	94%	39,9	92%	11130,5
47	94%	40,1	93%	11328,3
50	94%	39,9	93%	11518,5
53	94%	40,2	93%	11727,7
56	94%	39,7	94%	11917,1
59	94%	39,4	94%	21127,4

Interface Map Model Equation

Всі розрахунки виконувалися відповідно до системи диференціальних порівнянь, які описують імітаційну модель створення інноваційного центру.

```

□ интеллектуальный_потенциал(t) = интеллектуальный_потенциал(t - dt) + (рост_уровня - снижение_уровня) * dt
INIT интеллектуальный_потенциал = 25
INFLOWS:
  ✖️ рост_уровня = (Доля_на_поддержку_науки+вложения)*прирост_1000грн
OUTFLOWS:
  ✖️ снижение_уровня = интеллектуальный_потенциал*0.01
□ Прибыль_за_квартал(t) = Прибыль_за_квартал(t - dt) + (Доходы_2 - Расходы_2 - накопление) * dt
INIT Прибыль_за_квартал = 0
INFLOWS:
  ✖️ Доходы_2 = Доходы
OUTFLOWS:
  ✖️ Расходы_2 = Расходы
  ✖️ накопление = PULSE(Прибыль_за_квартал, 3, 3)
□ производственный_потенциал(t) = производственный_потенциал(t - dt) + (рост_уровня_2 - снижение_уровня_2) * dt
INIT производственный_потенциал = 25
INFLOWS:
  ✖️ рост_уровня_2 = Оплата*прирост_на_1000грн_2
OUTFLOWS:
  ✖️ снижение_уровня_2 = производственный_потенциал*0.01
□ Суммарная_прибыль(t) = Суммарная_прибыль(t - dt) + (накопление) * dt
INIT Суммарная_прибыль = 0
INFLOWS:
  ✖️ накопление = PULSE(Прибыль_за_квартал, 3, 3)
□ Суммарная_цена_проектов(t) = Суммарная_цена_проектов(t - dt) + (входная_цена - продажа) * dt
INIT Суммарная_цена_проектов = 50
INFLOWS:
  ✖️ входная_цена = Вывод_на_рынок*средняя_цена_реализации_проекта
OUTFLOWS:
  ✖️ продажа = Оплата
□ Текущий_баланс(t) = Текущий_баланс(t - dt) + (Доходы - Расходы - Отчисление_на_внедрение) * dt
INIT Текущий_баланс = 10000
INFLOWS:
  ✖️ Доходы = Коэф_роста*EXPRND(Сезонный_тренд_2)

```

Представлена система диференціальних порівнянь свідчить, що зростання інноваційного потенціалу відбувається завдяки зростанню відрахувань на підтримку науки, поширенню інноваційних розробок у сфері виробництва та подальшого використання нововведень в економіці регіону.

Доля підтримки науки представлена як витрати центру і визначаються виходячи з того, що середній час реалізації одного проекту складатиме 12 місяців середня вартість одного проекту – 100 тисяч гривень, середні витрати на один проект будуть 5 тисяч гривень.

❖ Заявки = POISSON(середня_4квастота)
 OUTFLOWS:
 ❖ Отсев = CONVEYOR OUTFLOW
 ❖ Отбор = LEAKAGE OUTFLOW
 LEAKAGE FRACTION = 0.2
 NO-LEAK ZONE = 0

☐ вложения = 5
☐ Доля_на_поддержку_науки = расходы_центра*0.5
☐ время_реализации_проекта = 12
☐ средние_затраты_на_проект_за_месяц = 5
☐ средняя_цена_реализации_проекта = 100
☒ Коэф_роста = GRAPH(производственный_потенциал)
 (0.00, 0.22), (8.33, 0.26), (16.7, 0.27), (25.0, 0.33), (33.3, 0.41), (41.7, 0.49), (50.0, 0.62), (58.3, 0.69), (66.7, 0.86), (75.0, 1.08), (83.3, 1.25), (91.7, 1.65), (100.0, 2.00)
☒ прирост_1000грн = GRAPH(интеллектуальный_потенциал)
 (0.00, 0.995), (10.0, 0.975), (20.0, 0.94), (30.0, 0.9), (40.0, 0.835), (50.0, 0.74), (60.0, 0.615), (70.0, 0.495), (80.0, 0.345), (90.0, 0.205), (100, 0.00)
☒ прирост_на_1000грн_2 = GRAPH(интеллектуальный_потенциал)
 (0.00, 0.295), (10.0, 0.295), (20.0, 0.295), (30.0, 0.27), (40.0, 0.25), (50.0, 0.195), (60.0, 0.16), (70.0, 0.085), (80.0, 0.05), (90.0, 0.01), (100, 0.005)
☒ Сезонный_тренд = GRAPH(COUNTER(0, 12))
 (0.00, 105), (1.00, 80.0), (2.00, 125), (3.00, 195), (4.00, 275), (5.00, 245), (6.00, 215), (7.00, 125), (8.00, 115), (9.00, 200), (10.0, 250), (11.0, 300), (12.0, 180)
☒ Сезонный_тренд_2 = GRAPH(COUNTER(0, 12))
 (0.00, 175), (1.00, 180), (2.00, 180), (3.00, 250), (4.00, 330), (5.00, 480), (6.00, 575), (7.00, 700), (8.00, 705), (9.00, 685), (10.0, 525), (11.0, 425), (12.0, 235)
☒ Снижение_расходов = GRAPH(производственный_потенциал)
 (0.00, 1.91), (10.0, 1.43), (20.0, 1.22), (30.0, 1.06), (40.0, 0.9), (50.0, 0.76), (60.0, 0.68), (70.0, 0.61), (80.0, 0.51), (90.0, 0.45), (100, 0.4)
☒ средняя_4квастота = GRAPH(интеллектуальный_потенциал)
 (0.00, 0.00), (10.0, 1.50), (20.0, 3.50), (30.0, 5.40), (40.0, 8.00), (50.0, 10.0), (60.0, 13.2), (70.0, 16.5), (80.0, 20.0), (90.0, 24.5), (100, 30.0)

Важливим є визначення коефіцієнту зростання відрахувань на підтримку науки, так на початкових етапах він складав 0,22, але потім поступово зростав і складав 0,26, потім 0,33 і далі, тобто позитивна динаміка росту коефіцієнту забезпечить приріст на кожні 1000 гривень все більшу величину відрахувань на підтримку науки. Кінець кінцем, на поточному рахунку інноваційного центру за п'ять років буде накопичена та постійно буде використовуватись сума коштів, що буде перевищувати 2 мільйонів гривень. Такий обсяг фінансування інноваційної сфери дозволить, на нашу думку, вирішити всі накопичені та наболілі проблеми з розвитку інновацій в регіоні.

2.5. Використання положень сценарного планування для стратегічних цілей розвитку підприємств

В даний час ще недостатньо розроблені технології формування сценаріїв соціально-економічного розвитку вимагають подальшої теоретичної та методичної розробки чинники підвищення рівня конкурентоспроможності регіональної економіки на глобальних ринках готової продукції, інноваційних продуктів, трудових ресурсів та інвестицій. Для формування ефективної діяльності підприємств відбувається становлення концептуальних положень сценарного планування. Останні дослідження в області бізнес-стратегій доводять, що

впровадження стратегічного планування забезпечує гнучкість та передбачуваність подій, необхідних для організації успіху довгострокової конкуренції та діяльності.

Питання сценарного планування широко розроблялись закордонними науковцями. З 60-х років XX ст. про сценарне планування почали говорити Г. Кан, П. Уек, П. Шварц та ін. В наш час теоретичні положення сценарного планування розглядають: Д. Рінгланд (2008), М. Ліндгрєн і Х. Бандхольд (2009), Р. Вінс (2010) та інші.

Для вітчизняної економічної науки цей напрямок планування є доволі інноваційним, тому метою статті є розгляд та застосування положень сценарного планування для стратегічних цілей розвитку українських підприємств.

Сценарне планування націлено на складання набору сценаріїв, які покривають певний спектр можливостей функціонування підприємств. Зрозуміло, що охопити весь спектр можливостей підприємств нереально, тому планувальник сценаріїв бажає врахувати їх максимально. Діючи таким чином, на відміну від лінійного прогнозування, найдоцільнішим в процесі сценарного планування є підготовка до майбутніх подій з врахуванням наступу ймовірних випадків. Більш того, сценарне планування дозволяє планувальнику підготуватись до несподіванок і оцінити економічні ризики.

Сценарне планування дозволяє домогтись значних результатів при складанні бізнес-планів та побудові прогнозів. Воно тісним чином пов'язане з оптимальним, що дозволяє розглянути та розподіляти рівномірно інвестиції між окремими складовими сценарного укомплектування. Хоча його сутність полягає у націленості на кількісне обмірковування майбутньої діяльності та перспектив розвитку підприємства. Але для цього часто виникає потреба у розробки низки сценаріїв та співставленні їх при ймовірності реалізації.

Сценарне планування дозволяє врахувати всі аспекти ситуації і в більшості випадків не проводить відмін між ірраціональними нав'язливими діями та діями, які вважаються гармонійними – раціональними, ефективними, загальноприйнятими.

Сценарії – це не точні й краєві моделі того, яке буде майбутнє компанії. Вони виступають гіпотетичними стратегіями, завдяки яким підприємство може підготуватись до різних негараздів майбутнього, заготовивши заздалегідь ресурси для можливих незвичайних подій [5, с. 21].

Не існує єдиного визначення сценарію або сценарного планування. Різні фахівці пропонують власні тлумачення цих понять. Так, М. Портер визначає його як «внутрішньо несуперечливий погляд на те, чим може обернутися майбутнє» (1985), П. Шварц – «інструмент впорядкування наявних уявлень про можливі умови діяльності в майбутньому, в яких прийняте рішення виявиться правильним» (1991); Д. Рінгланд – «елемент стратегічного планування, який заснований на способах і технологіях управління невизначеностями майбутнього» (1998); П. Шумейкер – «раціональний метод подання ймовірних варіантів майбутнього, в яких можуть реалізуватися ухвалені організацією рішення» (1995) [6, с. 212].

З наведених визначень зрозуміло, що сценарій не є прогнозом, тобто описом порівняно передбачуваного розвитку подій сьогодення. Не є він і баченням – бажаним майбутнім. Сценарій – це ретельно продуманий відповідь на питання: «Що трапиться імовірно?» Або: «Що станеться, якщо ...?» Таким чином, сценарій відрізняється і від прогнозу, і від бачення, які мають тенденцію приховувати ризики. Сценарій же, навпаки, дає можливість управляти ризиками.

Ясно також і те, що сценарне планування має на увазі не тільки розробку сценаріїв, але щось більше, тісніше пов'язане зі стратегічним плануванням. Сценарне планування в компаніях і організаціях в основному обмежена спробами уявити собі або прорахувати наслідки альтернативних рішень. Часто менеджери задаються питанням – якими можуть бути наслідки, наприклад, певної угоди чи конкретних дій когось із конкурентів. Проте систематична робота над сценаріями подій у зовнішньому світі, безсумнівно, виробляється рідко. Однією з причин є те, що подібна робота вимагає більше часу і знань. Якщо ж розглядати сценарне планування не тільки як вправу для розуму, то хтось в організації повинен відповідати за безперервність процесу, а один або декілька осіб – робити висновки із сценаріїв та аналізувати можливі наслідки для вибору стратегій і т.д.

Завдяки уміло розробленим сценаріям можна скоротити більшу частину невизначеностей до декількох найбільш ймовірних альтернативних напрямків, які разом містять в собі найбільш важливі невизначеності.

Воно допомагає відточити стратегії, скласти плани дій на випадок несподіваного розвитку подій і дотримуватися вірного напрямку в дійсно важливих питаннях. Але написання сценаріїв – це не тільки інструмент планування. Воно є також ефективним засобом навчання. Звичка думати сценаріями допомагає нам зрозуміти логіку розвитку подій, виявити рушійні сили, ключові фактори, ключові фігури і нашу власну здатність чинити який-небудь вплив. Сценарне планування – це планування майбутнього в епоху, коли традиційне стратегічне планування застаріло [4, с. 12].

Прийоми розробки сценаріїв (сценаріотехніка) насправді часто використовуються для досягнення кількох цілей.

Таблиця 2.11

Відмінності між сценарієм, прогнозом і баченням [1, с. 26]

Сценарій	Прогноз	Бачення
Можливі найбільш ймовірні варіанти майбутнього	Ймовірні варіанти майбутнього	Бажаний варіант майбутнього
Заснований на невизначеності	Заснований на певних зв'язках	Засноване на цінності
Показує ризики	Приховує ризики	Приховує ризики
Якісний або кількісний	Кількісний	Зазвичай якісне
Необхідний, щоб знати, яке рішення прийняти	Необхідний, щоб наважитися прийняти	Спонукає до дії

	рішення	
Рідко застосовується	Застосовується часто	Застосовується відносно часто
Ефективний в середньо- і довгостроковій перспективі та при середньому або високому ступеню невизначеності	Ефективний в короткостроковій перспективі і при низькій ступеня невизначеності	Грає роль стартових механізмів для свідомих перетворень

Рисунок 2.13 ілюструє ті аспекти, які є надзвичайно важливими при використанні сценарних методик в різних проектах. Іноді сценарії застосовуються в плануванні з очевидною метою добитися практичних результатів. Промислові, технологічні або споживчі сценарії можуть направляти на дослідження і розробки, в бізнес або розвиток продуктів. Сценарій має функціонувати і як джерело натхнення для розробки ідей, і як фільтр, через який пропускають нові ідеї та проекти. У цих випадках сценарії діють в рамках нового бізнес-процесу. Але їх використовують і для оцінки, наприклад для перевірки існуючих бізнес-концепцій, стратегій або продуктів.

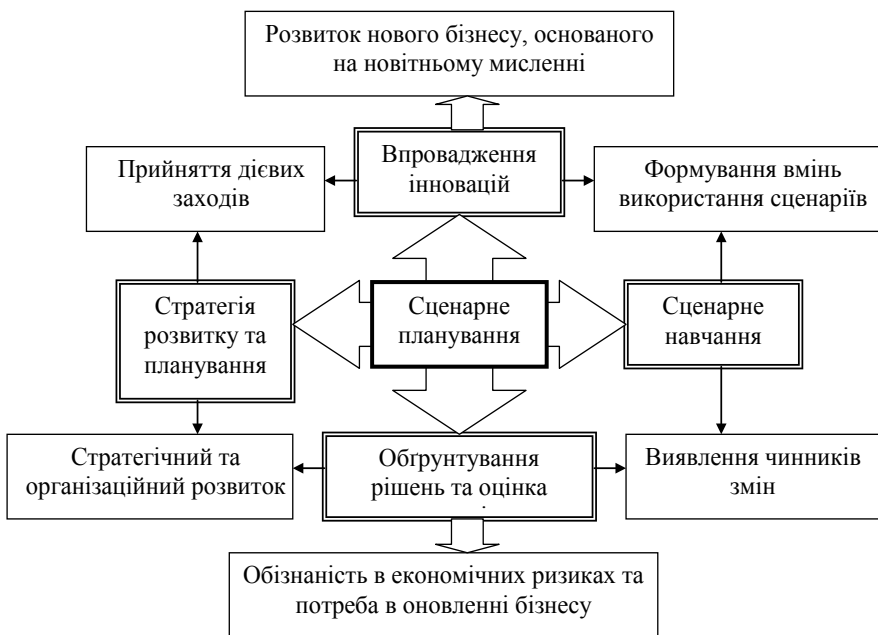


Рис. 2.13 Використання сценарних проектів в різних цілях і з неоднаковим спрямуванням

Іноді сценарії застосовують як засіб навчання або як рушійну силу перетворень. Вони є потужним інструментом перевірки існуючих парадигм та припущень, особливо для тих людей, хто їх займається генеруванням.

Сценарне планування являє собою методику планування, що застосовується в умовах невизначеності майбутнього бізнес-середовища. Відмінності між традиційними підходами до стратегічного планування і сценарним плануванням показані в таблиці 2.12.

Сценарії з ряду розглянутих вище причин є серйозним інструментом.

До таких причин належать [7, с. 17-18]:

- сценарне мислення підходить до способу функціонування людського мозку. Оповідальний характер сценаріїв (образи, оповідання) робить їх легкими для запам'ятовування, а людина вірить в те, що може собі уявити;
- освоєння дивергентного мислення. Набір сценаріїв повинен представляти якісно різні варіанти майбутнього.

Таблиця 2.12

Зіставлення методів традиційного і сценарного планування [2, с. 127]

Характеристика	Традиційне планування	Сценарне планування
Перспектива	Часткова: «Все інше є однаково можливим» Загальна: «Ніщо не є одно можливим»	Загальна: «Ніщо не є одно можливим»
Змінні величини	Кількісні, об'єктивні, відомі	Якісні, необов'язково кількісні, суб'єктивні, відомі чи приховані
Зв'язок	Статистичні, стабільні структури	Динамічні, що виникають структури
Пояснення	Минуле пояснює теперішнє	Майбутнє є сенсом існування сучасного
Картина майбутнього	Проста і конкретна	Багатоскладова і невизначена
Метод	Детерміністські та кількісні моделі (економічні та математичні)	Аналіз намірів, якісні та стохастичні моделі (крос-факторний і системний аналіз)
Ставлення до майбутнього	Пасивне чи адаптивне	Активне, творче (майбутнє настане; майбутнє створюється)

Чому такий дієвий інструмент, як сценарій, рідко застосовується на практиці? Змушуючи свій розум роздумувати про якісно різні напрямки, особа, що приймає рішення, розвиває свою здатність думати про неймовірне і, таким чином,

вдосконалюється у вмінні передбачати незвичайні події. Відкритий формат, де немає «правильного» і «неправильного», також допомагає спільним дослідженням майбутнього. До них належить:

- формат зниження рівня складності. За допомогою сценаріїв складні ділові або загальні умови спрощуються до такого ступеня невизначеності, з якою реально можна справитися. Сценарії полегшують процес спрощення умов, не доводячи їх до примітиву;

- комунікативний формат. Сценарії легко розповідати й обговорювати. Загальний набір сценаріїв, складений в даній організації, допомагає знайти спільну мову і виробити спільне бачення світу, що полегшує прийняття рішень.

Але якщо сценарії такий потужний інструмент, чому їх не використовують більш широко? Цьому є чотири причини:

- невпевненість у висновках. Сценарне планування не дає єдиної відповіді про майбутнє. Тому воно не гарантує надійності, яка часто необхідна у прийнятті рішень. Сценарне планування являє собою процес, що вимагає більше зусиль і затрат, ніж традиційне планування;

- суперечність принципом простоти управління. Наступна особливість сценаріїв полягає в тому, що сценарне планування не узгоджується з принципом простоти управління, який свідчить, що на кожне питання є тільки одна правильна відповідь, що кожну проблему можна розділити на три частини, кожну з яких можна вирішити окремо. Сценарне планування являє собою більш цілісний, або системний, підхід до планування, ніж традиційні методи;

- «м'які» методи та «м'які» відповіді. Сценарні методи зазвичай є якісними і ґрунтуються на визнанні логічних міркувань та інтуїтивному мисленні, хоча ретельний аналіз нерідко є частиною процесу. Результати сценаріїв часто бувають представлені у вигляді якісних характеристик, що погано підходить традиційним культурам, орієнтованим на чисельні дані;

- тимчасові витрати. Ще одна з причин того, що вища ланка управління рідко вдається до сценарним проектам, полягає в наступному: методи, засновані на залученні робочих груп, вимагають значних тимчасових витрат, оскільки учасникам доводиться витрачати години і навіть дні, щоб отримати достовірні результати. Щоб уникнути цього, ми часто рекомендуємо схеми, де важливі внутрішні зацікавлені сторони підключаються до роботи в кульмінаційні моменти, але сама проектна група складається зі спеціально відібраних людей, що володіють необхідною кваліфікацією, певним складом розуму і, що важливо, достатньою кількістю часу.

Сценарії повинні зі справжньої ситуації розвинути картини майбутнього організації. Робота ця ведеться систематично і з урахуванням основоположного принципу стратегічного управління – альтернативності вибору. Тому розробляється не один сценарій, а кілька варіантів, що дозволяє керівникам організації бачити можливі наслідки вибору того чи іншого напрямку розвитку. У демонстрації безлічі картин майбутнього і варіантів розвитку і полягає мета методу сценаріїв. Можлива

розробка двох типів сценаріїв. Перший тип сценаріїв містить опис послідовності кроків, що ведуть до прогнозованого стану (образу) організації, а також факторів і подій, які надають вирішальний вплив на цей процес. Другий тип сценаріїв містить опис можливих наслідків для організації, якщо вона досягне прогнозованого бажаного образу. Існує кілька підходів до розробки сценаріїв, але всі вони припускають три загальних положення:

1. Вихідним пунктом розробки «сценаріїв майбутнього» завжди повинна бути точна оцінка справжньої стратегічної ситуації організації. Така оцінка веде до розуміння динаміки впливають чинників: значення яких чинників падає і яких зростає по всьому тимчасовому горизонту.

2. Для впливають чинників з невизначеними тенденціями розвитку повинні бути виконані спеціальні прогнози і зроблені раціональні пропозиції експертів.

3. Повинно бути розроблено безліч альтернативних «сценаріїв майбутнього», що представляють собою певну логічну картину. При цьому має дотримуватися обов'язкова умова – альтернативні сценарії не повинні містити протиріч, тобто взаємовиключних кроків і подій.

Відомо, що до останнього часу методологію «сценаріїв майбутнього» використовували виключно великі організації, в тому числі в різних областях науки, техніки та економіки. В даний час сценаріями приділяється все більша увага, їх починають використовувати в плануванні діяльності середні організації.

Алгоритм розробки «сценаріїв майбутнього» складається з наступних етапів:

1. Встановлення предмета дослідження та його структурування. Встановлення предмета дослідження. Визначення показників (індикаторів), за допомогою яких можна охарактеризувати предмет дослідження. Яка додаткова інформація необхідна. Аналіз фактичного стану предмета дослідження.

2. Визначення істотних факторів, що впливають на предмет дослідження, їх структурування. Відбір факторів і альтернатив (методами експертизи, « мозкова атака » і т. д.). Визначення напрямку і сили впливу факторів (позитивний та негативний вплив). Визначення структури факторів, що впливають на предмет дослідження. Графічне представлення взаємозв'язків.

3. Визначення тенденцій розвитку. Прогноз фактичного стану предмета дослідження (виконується на основі методів експертизи, прогнозів динаміки окремих факторів, загальнодоступних економічних, науково-технічних і тому подібних прогнозів). Виявлення факторів з явною і неявною тенденцією розвитку. Визначення та обґрунтування альтернатив розвитку для областей з неясним розвитком.

4. Розробка і вибір альтернативних «сценаріїв майбутнього». Розробка альтернативних сценаріїв та їх перевірка на комплексність, логіку і несуперечливість. Відбір двох-трьох варіантів за обраним критерієм. Перевірка відібраних варіантів на необхідну різноманітність, стійкість і високу ступінь ймовірності.

5. Інтерпретація обраних сценаріїв розвитку. Облік можливих протидіючих подій. Прогноз розвитку обраних сценаріїв (розробка безлічі альтернатив для різних часових горизонтів). Розробка детальної розширеній редакції відібраних сценаріїв. Визначення результатів протидії подій, які можуть вплинути на хід розвитку (наприклад, нова технологія – принципово нова конструкція товару і т. д.). Розробка «сценарію майбутнього» з урахуванням впливу протидіючих подій.

6. Розробка остаточного варіанту сценарію і зниження ступеня ризику можливих втрат. Формулювання «сценарію майбутнього» з урахуванням усіх знову відкриваються факторів і подій. Оцінка впливу відхилень від основної ідеї сценарію. Оцінка можливих відхилень від початкового образу організації.

7. Перенесення сценарію на практичну основу. Формулювання стратегії розвитку організації. Розробка системи планів розвитку організації (стратегічний план, плани розвитку, поточні плани, програми та проекти).

Однією з умов успішного використання сценарного підходу є виділення центральних питань. Наприклад, таких як чи варто займатися новим видом ділової активності, чи варто здобувати новий бізнес або запускати нову лінію продукції, чи варто інвестувати в модернізацію виробництва. У процесі осмислення подібних питань вибирається найбільш важливі з них, задаючи такий спосіб виразу визначену рамку для всієї роботи зі сценаріями. Слід підкреслити, що далеко не для кожного випадку, не для кожної галузі, не для кожної компанії сценарії повинні бути створені на передбачуваних типах рішень. Проте, сценарії є найбільш потужним інструментом вивчення найважливіших областей ризиків і можливостей. Досвід показує, що найлегше шукати відповіді на питання про вихід на нові ринки і інвестиції в нові продукти і технології. Найбільш складно шукати відповідь на питання, яким буде бізнес-портфель організації. Сценарії повинні бути спочатку сфокусовані навколо питань зміни «бізнес - ідеї» – майбутньої успішної моделі бізнесу, що дозволяє через надання більшої цінності клієнту за рахунок кращих ключових компетенцій заробляти прибуток, а це забезпечує виживання і розвиток організації.

На цьому етапі критично важливо організувати інтерв'ю з власниками, менеджерами, у яких необхідно з'ясувати їхню точку зору на те, які питання в розвитку компанії є найбільш важливими, які типи рішень необхідно прийняти в результаті майбутньої роботи. В інтерв'ю також бажано з'ясувати найбільш важливі джерела інформації для наступного аналізу і відібрати учасників для майбутніх мозкових штурмів. У висновку цього етапу необхідно надати власникам і керівникам зворотний зв'язок, в якому робиться висновок за результатами ідентифікації ключових питань, після чого прийти до взаємної угоди з цього питання.

Таким чином, застосування теоретико-методологічних підходів сценарного планування для розвитку підприємств є перспективним напрямком і дозволить розробляти можливі варіанти їх довгострокового функціонування.

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В РОЗРІЗІ ГАЛУЗЕЙ

3.1. Методичні підходи державного регулювання земельних відносин.

Земля - це важливий ресурс, без якого неможливе життя на нашій планеті. Без вирішення питань , без державного регулювання обороту землі вирішувати проблему оздоровлення і збереження головного ресурсу України – землі неможливо. Усі методи дії на земельні відносини повинні визначатися чинним законодавством.

Питання обігу землі , удосконалення її кадастрового обліку досліджуються в роботах багатьох вітчизняних науковців: Ю. Білика , П.Гайдучького, О.Кашенко, П.Макаренка, Л. Мельника та ін. Серед праць щодо формування організаційно-правового механізму управління земельних відносин в Україні слід видокремити нароби М.Головатука, В.Горлачука, Н.Кресникової, А.Сохнича та ін.

Проте проблеми економічного механізму регулювання ефективності використання земель та збереження їх родючості у вітчизняній науковій літературі досліджені недостатньо.

Поняття «земля» багатозначне і вживається в багатьох сенсах - як територія держави, планета, природний ресурс і ін. З юридичної точки зору, земля представляє інтерес у двох основних аспектах: економічному і екологічному.

Економічне значення землі полягає в тому, що вона є необхідною умовою життєдіяльності людини, речовим чинником трудового процесу, головним засобом виробництва в сільському і лісовому господарстві, а також поверхнею, просторово-територіальним базисом для розміщення і розвитку всіх галузей економіки, міст і так далі. Земля є загальною умовою праці, предметом праці і засобом праці. Візнаю, що не менше 40% валового внутрішнього продукту (ВВП) країни створюється за рахунок землі.

Екологічне значення землі полягає в тому, що вона є основою існування і відтворення людського суспільства, головною ланкою біосфери планети, що здійснює зв'язок між всіма компонентами навколишнього природного середовища - повітрям, водою, тваринним і рослинним світом, зокрема між органічною і неорганічною матерією. У цьому сенсі земля розуміється як ґрунт - поверхневий куля певної товщини, що володіє природною родючістю, тобто здатністю забезпечувати існування і розвиток живих організмів.

Земельні ресурси, на відміну від рослинних чи тваринних, не можна створити додатково, збільшити кількісно. Це визначає їх обмеженість взагалі, а придатних для сільськогосподарського виробництва — особливо. Оскільки земельні ділянки неможливо перемістити в просторі, то продуктивні властивості землі визначаються стійкими для кожної конкретної місцевості комплексами природних факторів.

Під землекористуванням як базою формування відносин слід розуміти процес використання людиною (суспільством) інтегрального потенціалу території, яка включає всі ресурси на відповідній ділянці геопростору.

Отже, земельні відносини - це суспільні відносини між людьми, пов'язані з володінням і користуванням землею і є складовою всієї системи виробничих відносин кожної даної історичної епохи.

Земельні відносини мають складну структуру. Кожна система управління земельними ресурсами повинна передбачати певну форму реєстрації землі. Функція земельної реєстрації полягає у забезпеченні надійної і чітко визначеної основи для придбання використання прав на землю і розпорядження ними. Хоча система реєстрації землі в основному спрямована на забезпечення захисту інтересів індивідуальних землеволодільців, вона теж є інструментом національної земельної політики і засобом підтримки економічного розвитку.

Першою і необхідною умовою існування і результатом матеріалізації земельних відносин виступають соціально-економічні форми землеволодінь і землекористувань, які відображають єдність соціально-економічного і виробничого типів господарювання на землі. Іншою умовою існування земельних відносин є обмеженість землі в просторі, що вимагає використовувати її у суворій і, насамперед, фіксованій кількості. Тому кожна система управління земельними ресурсами повинна передбачати певну форму реєстрації землі. Функція земельної реєстрації полягає у забезпеченні надійної і чітко визначеної основи для придбання використання прав на землю і розпорядження ними. Хоча система реєстрації землі в основному спрямована на забезпечення захисту інтересів індивідуальних землеволодільців, вона теж є інструментом національної земельної політики і засобом підтримки економічного розвитку.

Це зумовлює проведення вимірювання площі і встановлення між землеволодінь і землекористувань на визначеній для господарського використання земельній території. Третьою умовою є постійність розміщення землі і, на відміну від інших матеріальних факторів виробництва, вона не може бути перенесена з місця на місце.

Земля в зарубіжному трактуванні це - і ґрунт і територія розміщення продуктивних сил і надра і навіть простір над нею. Зарубіжне юридичне розуміння земельної ділянки - тримірне. Розміщення її визначається реальними і уявними крапками, які встановлені стосовно до земної поверхні. Права на простір і на будь-який матеріальний зміст, які знаходяться всередині між визначеної ділянки є особливими юридичними питаннями.

Такий підхід до визначення прав на землю робить можливим її вертикальний поділ після куль. Одна персона може володіти землею поверхнею інша тим, що знаходиться під або над нею. Такий поділ землі на шари підвищує не тільки загальний ефект її використання, але має і економічне значення.

Із аналізу земельної політики розвинених країн витікає декілька висновків

Перший зводиться до того, що, усвідомлюючи наслідки реформування земельних відносин, наприклад в Румунії, може змінюватися політика їх формування в напрямі кооперативних землеволодінь.

У Болгарії зупинились на варіанті існування трьох форм власності на землю: державна, громад і громадян. У більшості колишніх соціалістичних країн збережено значні обмеження на використання одержаної у приватну власність землі, лімітовано максимальні і мінімальні розміри приватизованих ділянок, не розширено продажів землі іноземним громадянам, землі державних сільськогосподарських господарств передане їм на умовах довгострокової оренди.

Питання про форми власності на землю по-різному вирішуються і у країнах стійкої капіталістичної орієнтації.

Наприклад, у Швеції землю можуть купити особини, які ведуть сільськогосподарське виробництво і мають необхідну підготовку.

Законодавством ФРН розмежовуються поняття "землеволодіння" і "земельна власність". Під власністю тут розуміють правову владу особини над землею (річчю), під "володінням" - фактичну владу над нею, яка не є формою правовідносин, але може бути предметом успадкування, дарування інших форм відчуження.

Основу сільського господарства Фінляндії складають сімейні ферми із середнім розміром 12 га. Тут, як і у інших країнах, середні розміри теж збільшуються. Аналогічні процеси відбуваються і у Норвегії.

Використання оренди стає для багатьох країн переважачим і тим самим скорочує ринок землі як об'єкта власності, збільшуючи об'єкт господарювання. Враховуючи переважання такої тенденції, можна вважати, що цей процес викликаний об'єктивними чинниками і повинний розглядатись як природний і прогресивний.

Власність на землю в Китаї відділена від землекористування і землеволодіння. Там продається право користування землею і, таким чином, земельні відносини включаються в ринкові механізми.

Китай висунув орендні відносини як основні, зберігши на земельні ресурси, як національне надбання, власність народу в особі держави, але надав колективним і індивідуальним орендарям всю повноту має рачію, необхідну для організації ефективного використання землі.

У законодавстві багатьох країн досить чітко простежуються тенденції посилення державного регулювання земельних відносин, в першу чергу відносин земельної власності. Посилюється державне втручання у використання міських земель. У 1909 році у Великобританії був прийнятий перший закон про планування житлового будівництва, який вимагав від міської влади плани будівництва і контролював їх використання забудовниками.

Після Другої світової війни державне втручання у відносини земельної власності посилилось і було закріплене в Конституціях деяких країн. Так, Конституція Італії 1947 долі наклала на приватну власність на землю ряд зобов'язань з метою раціонального використання землі та справедливих соціальних відносин. До їх числа відносяться граничні розміри сільськогосподарських землеволодінь по регіонах і зонах, необхідність меліорації, пріоритет дрібної і середньої земельної власності і т.д.

Конституція ФРН 1949 долі передбачала, що власність зобов'язує користуватись нею відповідно до загального благополуччя та можливість перетворення в публічну власність. Аналогічні принципи містить Конституція Іспанії.

Право власності на землю в певному значенні – умовна категорія. Але на пострадянському просторі земельна ділянка може знаходитися в приватній власності, в державній власності, в комунальній власності чи колективній. Кожному власникові земельної ділянки видається свідоцтво на право власності на землю, яке підлягає реєстрації в реєстраційній (поземельною) книзі. Свідоцтво є документом, що засвідчує право власності на земельну ділянку, і служить підставою при здійсненні операцій купівлі-продажу, застави, оренди, інших дій з володіння, користування і розпорядження земельною ділянкою.

Земельні ділянки можуть бути незабудованими і забудованими.

Незабудовані земельні ділянки - це ділянки, на яких або під якими не розташовані будівлі, будови, споруди, що роблять неможливою забудову таких ділянок.

Забудовані земельні ділянки - це ділянки, на яких або під якими розташовані підприємства, будівлі, будови, споруди.

Забудованою земельною ділянкою підприємства вважається вся його територія, за винятком порожніх незабудованих (в т.ч. зарезервованих відповідно до проектної документації) земельних ділянок. Забудовані земельні ділянки в містах і населених пунктах продаються за ціною, яка не може бути менше нормативної ціни за землю і більше її триразової величини.

Кожна земельна ділянка відноситься до визначеної Земельним кодексом категорії земель. Так в Україні землі за цільовим призначенням підрозділяються на наступні категорії:

- а) землі сільськогосподарського призначення;
- б) землі житлової та громадської забудови;
- в) землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;
- г) землі оздоровчого призначення;
- г) землі рекреаційного призначення;
- д) землі історико-культурного призначення;
- е) землі лісового фонду;
- є) землі водного фонду;
- ж) землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики оборони та іншого призначення.

Земельні ділянки кожної категорії земель, які не надані у власність або користування громадян чи юридичних осіб, можуть перебувати у запасі.

Правовий режим земель визначається виходячи з їх приналежності до тієї або іншої категорії і дозволеного використання відповідно до зонування територій. Відповідно до законодавства можливий перекладення земельної ділянки з однієї

категорії в іншу. Але власник земельної ділянки скований в своїх діях у зв'язку зі встановленими державою обмеженнями по обороту земельної ділянки. Так землі сільськогосподарського призначення з комерційного обороту виключені і використання їх у інших цілях не допускається або обмежується.

Особлива роль відведена міським землям. Урбаністична концентрація населення та виробництва робить міські землі унікальним ресурсом. Займаючи лише відсотки від загальної площі території України, міста концентрують понад дві третини населення, більш 75 % основних промислово - виробничих фондів, майже 95% фінансово - кредитних і науково - дослідних установ: зосереджують основні соціальні, виробничі інформаційні та управлінські зв'язки.

Це створює для користувачів міських земель виключно сприятливі можливості для господарювання та підприємництва. Саме в цьому полягає причина великої привабливості міст, насамперед великих, що мають могутній багатфункціональний виробничий, науковий та культурний потенціал.

Таким чином держава зберігає за собою можливість припинення має рацію власника у випадках фактичного невикористання землі, або використання не за призначенням, при нераціональному використанні, що приводить до погіршення економічної обстановки, зниження родючості ґрунтів, при систематичній несплаті земельного податку протягом двох років і непогашенні заборгованості протягом подальшого долі. Крім того, держава має право вилучати землі у власника для державних або суспільних потреб шляхом примусового викупу.

Відносно земельної ділянки у відповідності із Земельним Кодексом України існує право сервітута. Під сервітуттом (від латів. *servitus* – підпорядкування, рабство) розуміється визнане законом право обмеженого користування чужим майном (об'єктом).

Сервітут встановлює за взаємною угодою сторін, за рішенням суду або відповідно до закону і підлягає реєстрації в порядку, встановленому для реєстрації прав на нерухоме майно.

Власник нерухомого майна (земельної ділянки іншої нерухомості) має право вимагати від власника іншої земельної ділянки (сусідньої ділянки) надання має рацію обмеженого користування сусідньою ділянкою (сервітута).

Обтяження земельної ділянки сервітуттом не позбавляє власника ділянки має рацію володіння, користування і розпорядження цією ділянкою.

Сервітут може встановлюватися для забезпечення проходу і проїзду через сусідню земельну ділянку, прокладки і експлуатації лінії електропередач, зв'язку і трубопроводів, забезпечення водопостачання і меліорації, а також інших потреб власника нерухомого майна, які не можуть бути забезпечені без встановлення сервітута.

Власник ділянки, обтяженої, має право, якщо інше не передбачене законом, вимагати від осіб, на користь яких встановлений сервітут, відповідну плату за користування ділянкою».

Використання землі є платним.

Світовий досвід свідчить про різноманітність форм плати за землю. Загалом нараховується понад десяти видів земельних податків та зборів:

- податок на земельну власність
- податок на збільшення її вартості (земельні поліпшення)
- податок на прибуток від землі
- податок на право забудови
- податок на передачу прав на землю її дарування
- мито за реєстрацію угоди купівлі-продажу землі, худо.

У економічно розвинутих країнах плата за землю становить 15 – 30% від усіх надходжень до міського бюджету.

Для покупки і викупу земельних ділянок, а також для отримання кредиту під заставу землі застосовується нормативна ціна землі.

Нормативна ціна землі - це показник, що характеризує вартість ділянки певної якості і місцеположення, виходячи з потенційного доходу за розрахунковий термін окупності.

Нормативна ціна землі призначена для забезпечення економічного регулювання земельних відносин при передачі землі у власність, встановленні колективно-пайової власності на землю, передачі по спадку, даруванні і отриманні банківського кредиту під заставу земельної ділянки.

Одним із важливих методів державного регулювання земельних відносин, як і управління земельними ресурсами є планування використання земель. У різних країнах воно має різну назву: у Великобританії - "Планування міської і сільської території", у ФРН - "Упорядкування території", у Франції - "Облаштування території", в США - "Зонування".

Процес територіального планування земель у зарубіжних країнах адекватний виділенню категорії земель за цільовим призначенням і видами функціонального використання в Україні. Так, у Франції в процесі територіального планування відбувається зонування території з виділенням урбанізованих зон і земель, зайнятих лісами і заповідниками; зони спеціальної діяльності. Закон визначає порядок видачі дозволів на будівництво у вказаних зонах і контролю відповідними адміністраціями. У Бельгії в 1962 році прийнято закон про планування, відповідно до якого на національній території виділяються зони для розміщення населення, промисловості, сільського господарства та інших цілей. При цьому сільськогосподарські землі охороняються від експропріації для промислового і житлового будівництва. Тут у 70-х роках встановлено сувору процедуру використання сільськогосподарських земель для несільськогосподарських цілей.

У Італії у 1966 році прийнято закон про так звані "Зелені плани", відповідно до яких виділяють зони сільськогосподарських земель для вирощування певних культур поклад від їх якості та природних розумів.

Використання землі у багатьох країнах всіма власниками відбувається в суворій відповідності до правових режимів зон, хоч і регулюється по-різному.

Таким чином одним з важливих інструментів державного управління земельними ресурсами є зонування земель. Теоретична мета зонування — сприяти поліпшенню здоров'я, підвищенню безпеки і добробуту населення. Головним засобом досягнення цих цілей є розділення несумісних напрямів використання землі.

Історія становлення зонування говорить про тих, що перші розпорядження по зонуванню використовувалися багатими, щоб виключити сусідство з бідними. Наприклад в США в 1880-х роках в Сан-Франциско були прийняті закони з метою відділення китайського населення, що живе там. Коли відкрита сегрегація була оголошена неконституційною, в місті був прийнятий закон про зонування, відповідно до якого заборонялося відкривати пральні в певних районах. Закон про зонування не суперечив конституції, оскільки стояв на варті суспільного блага, забороняючи небажане використання землі (під пральні) в деяких житлових районах. Оскільки більшість пралень в місті мистили китайці, закон про зонування ставши законним знаряддям сегрегації. Швидке зростання безробіття серед конторських службовців і працівників швейних фабрик в Нью-Йорке в 1916 році привів до зростання числа низькооплачуваних робітниць на вулицях району Манхеттену. Господарі магазинів на багатій П'ятій авеню боялися, що поява великої кількості бідних жінок погано відіб'ється на їх бізнесі і запропонували прийняти закони про зонування, якими обмежувалися розмір і висоту будівель. Закон обмежував зростання будівель контор і швейних фабрик, знижуючи тим самим кількість клерків і шушваль, що ходять по П'ятій авеню. Закон про зонування був визнаний конституційним, тому що захищав суспільне благо, обмежуючи незручності, що створюються високими будівлями (загородження світла, обмеження видимості).

Під зонуванням земель поселень розуміється ділення земель міських поселень по їх цільовому використанню і функціональному призначенню, згідно якому правовий режим використання земель визначається приналежністю до тієї або іншої функціональної зони, а також ділення земель в межах функціональних зон на територіальні зони (підзони) зі встановленням дозволеного використання земельних ділянок в межах кожної з них.

Використання земельної ділянки відповідно до певного виду цільового використання або функціонального призначення земель означає розповсюдження на режим його використання загальних вимог і обмежень, що пред'являються до земель, розташованих в межах певної функціональної зони.

Спроби вирішення проблем зонування земель населених пунктів в рамках лише містобудівного законодавства представляються малоперспективними. Визначення поняття, зміст, ролі і місця зонування земель необхідно розглядати в контексті загальної системи державного управління земельними ресурсами, тобто у взаємодії з територіальним плануванням і нормуванням використання земельних

ресурсів, державним земельним і містобудівним кадастром, державною кадастровою оцінкою земель, розробкою містобудівної і землевпоряджувальної документації.

Правове регулювання територіального зонування є додатковим по відношенню до підрозділу земель на категорії способом визначення правового режиму земель, як правило, в межах земель поселень. Зонування є обов'язковою дією при плануванні розвитку територій. На основі територіального зонування уточнюються і деталізують правила використання і охорони земель, визначається правовий режим об'єктів нерухомості, які на них знаходяться, регулюються умови господарської діяльності в публічних інтересах., відбувається розділення несумісних напрямів використання землі.

Під зонуванням міських територій розуміється виділення у межах міста зон різного функціонального призначення. У карті зонування вказується комплекс допустимих варіантів використання землі по кожній ділянці міста. Механізм зонування направлений на зменшення вірогідності конфлікту між різними видами міської діяльності. По виділених зонах встановлюється правовий режим використання земель.

Таким чином, завданням зонування є виявлення властивостей територій, сприяючих або ускладнюючих і обмежуючих використання земель по відповідному цільовому призначенню.

Зонування здійснюється на рівні адміністративного району на основі комплексної оцінки природних і соціально-економічних умов і проводиться за рішенням місцевого виконавського органу за рахунок бюджетних коштів. При цьому основною обліковою одиницею при формуванні зони є кадастровий квартал.

Зонування як спосіб правового регулювання використання земель і об'єктів нерухомості на них визначається в містобудівному законодавстві як правове зонування, тобто діяльності місцевих виконавських органів в області розробки і реалізації правил забудови територій міських і сільських населених пунктів. Територіальне зонування - це діяльність відповідних органів в сферах планування містобудівної діяльності і регулювання забудови територій по комплексному регулюванню створення, використання об'єктів нерухомості і використання земельних ділянок шляхом підрозділу територій на відповідні зони.

Як правило, економіко-планувальне зонування території відображає загальну тенденцію в зростанні прибутковості міських земель:

- від периферії до центру;
- від глибини міжмагістрального простору до основних планувальних осей;
- від ландшафтно - рекреаційних територій до виробничих і далі до сільських територій.

Кількість економіко - планувальних зон, а також шкала градацій індексів споживчих властивостей міських земель залежить від конкретного міста.

У Москві, наприклад, виділено 69 зон і декілька підзон. Для кожної зони встановлена своя податкова ставка. Санкт-Петербург поділений на 19 зон містобудівної цінності зі своїми власними податковими ставками.

Зонування територій направлене на забезпечення сприятливого середовища життєдіяльності, захист територій від дії надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру; запобігання надмірній концентрації населення і виробництва, забруднення навколишнього природного середовища; охорону і використання природних територій, що особливо охороняються, зокрема природних ландшафтів, територій історико-культурних об'єктів, а також сільськогосподарських земель і лісових угідь.

Зонування земель населених пунктів ґрунтується на принципах цілісності (системності), оптимізації (баланс інтересів учасників), економічній обґрунтованості, ієрархічності, публічності, (участь громадян і їх об'єднань), обов'язкового (статус параметрів) характеру, керованості.

Важливе значення у визначенні оптимального правового режиму має чітке визначення в земельному законодавстві співвідношення категорії «цільове призначення», «цільове використання», «дозволене використання». Представляється, що **цільове призначення** - це атрибут земельної ділянки, що визначає міру належного поведіння- основний обов'язок, при невиконанні якої для власника або землекористувача можуть виникнути несприятливі наслідки; **цільове використання** – це реалізація обов'язку використання земельної ділянки за цільовим призначенням; а **дозволене використання** – це межі прав власника або землекористувача по використанню земельної ділянки в цілях, додаткових до основного цільового призначення.

Виділяють наступні види зонування:

- функціональне
- територіальне
- економічне
- містобудівне
- правове
- ландшафтно-екологічне
- соціально-економічне і ін.

Територіальні зони — це зони, для яких в правилах землекористування і забудови визначені межі і встановлені містобудівні регламенти.

Межі територіальних зон можуть встановлюватися по

- 1 лініям магістралей, вулиць, проїздів, що розділяє транспортні потоки протилежних напрямів
- 2 червоним лініям
- 3 межам земельних ділянок
- 4 межам населених пунктів в межах муніципальних утворень
- 5 межам муніципальних утворень

- 6 природним межам природних об'єктів
- 7 іншим межам.

Так в Містобудівному і Земельному кодексах представлені назви таких основних територіальних зон:

- житлові
- суспільно-ділові
- виробничі
- сільськогосподарського використання
- інженерної і транспортної інфраструктури
- рекреаційні
- спеціального призначення
- військових об'єктів та інші.

До складу житлових зон можуть включатися:

- 1 зони забудови індивідуальними житловими будинками
- 2 зони забудови малоповерховими житловими будинками
- 3 зони забудови середньетажними житловими будинками
- 4 зони забудови багатоповерховими житловими будинками
- 5 зон житлової забудови інших видів.

У житлових зонах допускається розміщення об'єктів соціального і комунально-побутового призначення, що окремо стоять, вбудованих або прибудованих, об'єктів охорони здоров'я, об'єктів дошкільної, початкової загальної і середньої повної загальної освіти, культових будівель, стоянок автомобільного транспорту, гаражів, об'єктів, що пов'язаних з мешканням громадян і не надають негативної дії на навколишнє середовище. До складу житлових зон можуть включатися також території, призначені для ведення садівництва і дачного господарства.

До складу суспільно-ділових зон можуть включатися:

- 1 зони ділового, суспільного і комерційного призначення
- 2 зони розміщення об'єктів соціального і комунально-побутового призначення
- 3 зони обслуговування об'єктів, необхідних для здійснення виробничої і підприємницької діяльності
- 4 суспільно-ділових зони інших видів.

Приміські зони. До складу таких зон можуть включатися землі, риси міських поселень, що знаходяться за межами, складові з містом єдину соціальну, природну і господарську територію і що не входять до складу земель інших поселень. У приміських зонах виділяються території сільськогосподарського виробництва, зони відпочинку населення, резервні землі для розвитку міста.

Таким чином, правилами землекористування і забудови встановлюється містобудівний регламент кожної територіальної зони індивідуально, з урахуванням особливостей її розташування і розвитку, а також можливості територіального

поєднання різних видів використання земельних ділянок (житлового, суспільно-ділового, виробничого, рекреаційного і інших видів використання земельних ділянок).

Всі земельні ділянки, незалежно від форм власності, підлягають державному кадастровому обліку. Об'єктами державного кадастрового обліку є земельні ділянки, будівлі, споруди, приміщення, об'єкти незавершеного будівництва. В Україні Державний земельний кадастр - це єдина державна система земельно-кадастрових робіт та процедура визнання факту виникнення або припинення існування земельних ділянок як об'єктів має рацію власності та має рацію користування, яка містить сукупність відомостей і документів про правовий режим цих ділянок їх вартість, кількісну та якісну характеристику, розподіл серед власників землі та землекористувачів, у тому числі орендарів, за категоріями земель.

Об'єктами державного земельного кадастру є всі земельні ділянки в межах країни.

Основні принципи ведення державного земельного кадастру є:

- забезпечення повноти відомостей про всі земельні ділянки у межах України;
- запровадження єдиної системи просторових координат та ідентифікації земельних ділянок;
- забезпечення єдиної системи земельно-кадастрової інформації та її достовірності.

Призначенням державного земельного кадастру є визнання факту виникнення або припинення існування земельної ділянки як об'єкта має рацію власності та об'єкта має рацію користування і забезпечення інформацією органів державної влади та органів місцевого самоврядування, заінтересованих підприємств, установ і організацій, а також громадян з метою регулювання земельних відносин, раціонального використання та охорони земель, визначення розміру плати за землю і цінності земель у складі природних ресурсів та ресурсного потенціалу агропромислового комплексу, контролю за використанням і охороною земель, економічного та екологічного обґрунтування проектів землеустрою.

Зміст складових частин державного земельного кадастру

1. Кадастрове зонування територій

Кадастрове зонування територій включає:

- встановлення між обмежень щодо використання земель, а також диференціації базової вартості землі в межах населеного пункту;
- встановлення між кадастрових кварталів у межах населених пунктів;
- кадастрову нумерацію земельних ділянок (створення системи кадастрових номерів).

2. Кадастровий землеустрій

Кадастровий землеустрій - це комплекс робіт, що виконуються для визначення правового режиму земельних ділянок та відновлення їх між.

Кадастровий землеустрій включає:

- кадастрову зйомку земельної ділянки;
- погодження між земельної ділянки з суміжними власниками землі та землекористувачами;
- відновлення між земельної ділянки на місцевості;
- встановлення між зон обтяжень та обмежень щодо використання землі;
- виготовлення кадастрового плану.

3. Бонітування ґрунтів

Бонітування ґрунтів - це порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, які мають сталий характер та суттєво впливають на урожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних в конкретних природно-кліматичних умовах.

Бонітування ґрунтів проводиться за 100-бальною шкалою для відповідних сільськогосподарських угідь. Вищим балом оцінюються ґрунти з кращими властивостями, які мають найбільшу природну продуктивність.

4. Грошова оцінка земель і земельних ділянок

Грошова оцінка земельної ділянки - це капіталізований рентний дохід, що забезпечується раціональним використанням земельної ділянки.

Грошова оцінка земель різного цільового призначення проводиться для визначення плати за землю та вартості земельних ділянок під година укладення цивільно-правових договорів.

Грошова оцінка земельних ділянок для визначення плати за землю проводиться нормативним, а для укладення цивільно-правових договорів - експертним методом.

6. Реєстрація земельних ділянок, державних актів на право власності на землю, на право користування землею і договорів оренди землі

Земельні ділянки, надані у власність або користування, в тому числі в оренду громадянам і юридичним особам, та документи, що посвідчують право власності та користування землею, підлягають реєстрації в Державному реєстрі земель, що є підтвердженням факту виникнення нової земельної ділянки як об'єкта має рачію власності або має рачію користування.

Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11 жовтня 2002 року, регламентує проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок усіх категорій земель під час укладання цивільно-правових угод та переоцінки основних фондів для бухгалтерського обліку згідно з законодавством.

Об'єктом експертної грошової оцінки є земельні ділянки або їх частини з певним місцем розташування та визначеними щодо них правами. При цьому земельна ділянка розглядається як вільна від поліпшень та придатна для найбільш ефективного використання.

Ключовим моментом експертної оцінки є аналіз та вибір найкращого та найбільш ефективного використання земельної ділянки – розумного та можливого її використання, що повинен давати найвищий сукупний чистий прибуток у конкретний період часу при існуючих юридичних, містобудівних, фізичних, фінансових та інших обмеженнях і загальному характері споживчих переваг. Тобто експерт повинен оцінити наскільки використання земельної ділянки є фізично можливим, економічно доцільним та найбільш прибутковим.

Аналіз найкращого й найбільш ефективного використання землі будується на припущенні, що ділянка вільна від забудови.

Критеріями вимогами серед альтернативних варіантів найкращого й найбільш ефективного використання землі виступають:

1. Фізична придатність ділянки: розмір, протяжність фронтальної мережі, конфігурація, інженерно-геологічні умови (схил поверхні, якість ґрунтів, залягання ґрунтових вод, наявність небезпечних природних явищ тощо);

2. Юридична забезпеченість: право щодо власності, користування та розпорядження землею, правила використання та забудови ділянки (дозволені види функціонального використання, щільність забудови, екологічні вимоги тощо), наявність правових обтяжень та планувальних обмежень, сервітути, договірні зобов'язання.

3. Економічна доцільність: ринковий попит на використання землі, що пропонується, конкуренція інших ділянок, види податків, інші умови. Усі фізично можливі та юридично дозволені варіанти використання, що не відповідають економічній доцільності, відкидаються, а ті, що залишилися, дозволяють оцінити потенційний чистий прибуток.

До факторів, що визначають варіант найкращого й найбільш ефективного використання ділянок, відносяться споживчі властивості ділянки (місцоположення, інфраструктурне облаштування): вид діяльності; ринковий попит; доходи населення; обмеження щодо використання ділянки; фінансова та технологічна обґрунтованість реалізації проекту.

Аналіз найкращого й найбільш ефективного використання земельної ділянки виконує дві функції:

- дозволяє оцінити сучасне використання земельної ділянки з точки зору її потенційної прибутковості;
- допомагає визначити земельні ділянки для співставлення.

Встановлення найкращого й найбільш ефективного використання земельної ділянки є необхідним й обов'язковим етапом при визначенні її ринкової вартості. При цьому для кожного варіанта забудови розраховується залишкова вартість землі. Найвища залишкова вартість землі відповідає варіанту її найкращого та найбільш ефективного використання. В таблиці 3.1 в умовних одиницях приведено приклад відповідних розрахунків.

Таблиця 3.1

Розрахунки найкращого та найбільш ефективного варіанту використання земельної ділянки

Показники	Тип забудови земельної ділянки:		
	жилий проект	торговий центр	офіс
Вартість будівництва	450 000,0	721000,0	577000,0
Коефіцієнт капіталізації	0,1311	0,14	0,13
Річний валовий дохід	100000,0	250000,0	150000,0
«-» Втрати під час збору платежів	5000,0	25000,0	20000,0
«+» Інші доходи	3000,0	10000,0	5000,0
Реальний валовий дохід	98000,0	235000,0	135000,0
«-» Операційні витрати	30000,0	120000,0	50000,0
«-» Резерв на заміщення	3000,0	10000,0	5000,0
Чистий операційний дохід	65000,0	105000,0	80000,0
«-» Доход, що відноситься до покращень	59000,0	101000,0	75000,0
Чистий залишковий дохід від землі	6000,0	4000,0	5000,0
Експертна вартість землі, якщо ставка капіталізації – 12%	50000,0	33000,0	41700,0

Виходячи з припущень, що були зроблені, найкращий та найбільш ефективний варіант використання земельної ділянки відповідає забудові його житловими будинками.

Експертна грошова оцінка земельної ділянки здійснюється на основі таких методичних підходів:

- капіталізації чистого операційного або рентного доходу;
- зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок;
- урахування витрат на земельні поліпшення.

Усі методи базуються на принципах кон'юнктури ринку, найкращого й найнеефективнішого використання, очікуваних змін та доданої прибутковості землі.

Метод капіталізації чистого операційного або рентного доходу (фактичного чи очікуваного) передбачає визначення розміру вартості земельної ділянки від найефективнішого її використання з урахуванням установлених обтяжень і обмежень.

Чистий операційний дохід визначається на основі аналізу ринкових ставок орендної плати за землю.

Рентний дохід розраховується як різниця між очікуваним доходом від продукції, одержуваної на земельній ділянці (фактичної або умовної), та виробничими витратами і прибутком виробника.

Для поліпшеної земельної ділянки дохід із землі визначається шляхом розподілення загального доходу між її фізичними компонентами – землею та земельними поліпшеннями.

Пряма капіталізація ґрунтується на припущенні про постійність та незмінність грошового потоку від використання земельної ділянки. При цьому вартість земельної ділянки визначається як відношення чистого операційного або рентного доходу (До) до ставка капіталізації (Ск)

$$Внк = \frac{До}{Ск},$$

де Внк – вартість земельної ділянки, визначена шляхом прямої капіталізації.

Непряма капіталізація ґрунтується на припущенні про обмеженість та змінність грошового потоку від використання земельної ділянки протягом певного періоду з наступним її продажем на ринку. При цьому вартість земельної ділянки визначається як поточна вартість майбутніх доходів від її використання та продажу за формулою:

$$Внк = \sum_{i=1}^n \frac{До_i}{(1 + Ск)^i} + P,$$

де Внк – вартість земельної ділянки,

визначена шляхом непрямої капіталізації;

До_і – очікуваний чистий операційний або рентний дохід за і-й рік;

Р – поточна вартість реверсії;

n – період (у роках), який враховується при непрякій капіталізації чистого операційного або рентного доходу.

Ставка капіталізації визначається характерним співвідношенням між чистим операційним доходом та ціною продажу подібних земельних ділянок або шляхом розрахунку на основі норми віддачі на інвестований у земельну ділянку капітал, з урахуванням змін у вартості грошей. Вона може бути визначена також як різниця між загальною ставкою капіталізації для поліпшеної земельної ділянки та нормою повернення капіталу з урахуванням питомої ваги вартості земельних поліпшень.

Метод, що базується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок передбачає визначення вартості земельної ділянки на рівні цін, які склалися на ринку. При цьому вартість земельної ділянки встановлюється шляхом внесення поправок до цін продажу подібних земельних ділянок, що ураховують відмінності в умовах угод та характеристиках, які впливають на вартість.

Поправки визначаються на основі попарного порівняння або статистичного аналізу ринкових даних.

Скоригована ціна продажу подібної земельної ділянки визначається за формулою:

$$B = Цa + \sum_{i=1}^v Цaj$$

де В – скоригована ціна продажу а-ї подібної земельної ділянки (у гривнях);

Ца – фактична ціна продажу а-ї подібної земельної ділянки (у гривнях);

ν – кількість факторів порівняння;

Ца_і – різниця (поправка) в ціні (+, -) продажу а-ї подібної земельної ділянки стосовно ділянки, що оцінюється, за j-м фактором порівняння.

Вартість земельної ділянки визначається як медіанне або модальне значення отриманих результатів.

За основу визначення вартості земельних ділянок шляхом зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок беруться ціни продажу тих ділянок, які за факторами, що впливають на їх вартість, достатньою мірою збігаються з ділянкою, яка оцінюється.

За наявності великої кількості продажів подібних земельних ділянок на ринку для визначення вартості шляхом зіставлення цін продажів можуть бути застосовані методи математичної статистики.

Порівняльний метод передбачає наступну послідовність дій:

1. Виявлення фактичного продажу ділянок на відповідальному ринку чи його сегментах.

2. Перевірку інформації про характер угоди: чи не були дії вимушеними й всі сторони діяли свідомо та раціонально.

3. Вибір одиниці порівняння. Як одиниці порівняння в залежності від характеру використання земельної ділянки можуть застосовуватися ціни за квадратний метр ділянки, за погонний метр її фронтальної межі, за одиницю щільності, за квадратний чи кубічний метр розташованої на ділянці будівлі або споруди. В такій якості може виступати також одиниця покращень, що приносить прибуток – квартира, місце в гаражі, на стадіоні, місце паркування та ін.

4. Внесення поправок з урахуванням відмінностей між ділянками, що оцінюються та ділянками, що з нею порівнюються. Для цього застосовується таблиця поправок, що враховує відхилення в ціні за такими елементами порівнянь:

- правове відношення до земельної ділянки (наявність прав володіння, користування, розвитку, розпорядження земельною ділянкою, правових обтяжень та сервітутів);
- умови продаж (вільний продажів, вимушений продаж, ліквідаційний продаж; продаж у зв'язку з смертю власника при відсутності прямих спадкоємців; продаж при позбавленні власника прав викупу застави та інше);
- дата продажу (різниця в часі між різноманітними операціями по продажах, що відображає зміну ринкових розумів – рівень інфляції, активність ринку (сезонна, циклічна, поєднана), взаємодія попиту та пропозиції інші);
- місцеположення (розбіжності в розташуванні земельних ділянок у містах різної категорії та в плані міста відносно основних центрів тяжіння);
- фізичні характеристики (розмір та конфігурація земельної ділянки та її інженерно-геологічні параметри: схил поверхні, стан ґрунтів, наявність ґрунтових вод,

- паводків, заболоченості, небезпечних геологічних процесів, елементів інженерної підготовки та захисту території);
- використання прилеглої території (фондоємкість, щільність населення, ступінь різноманітності місць прикладання праці та послуг, рівень інженерно-транспортного облаштування, якість середовища);
- існуючі вимоги до забудови та використання земельної ділянки (функціональне зонування, правила забудови та використання міських земель, функціональне зонування, правила забудови та використання міських земель, технічні умови щодо їх освоєння, природоохоронні умови, вимоги щодо збереження пам'яток історії та архітектури).

5. Визначення ціни продажу кожної з ділянок, що порівнюються, за умови, якщо б вона мала такі ж самі параметри, що й ділянка, яка оцінюється.

Поправки повинні проводитися в напрямку від ділянки, що порівнюється, до ділянки, що оцінюється, якщо вона мала би ті ж характеристики, що й ділянка, яка оцінюється. Якщо споживчі властивості ділянки, що співставляється, перевищують відповідні параметри ділянки, яка оцінюється, то її фактична ціна повинна бути відповідно зменшена, а якщо поступається, то ціна ділянки, що співставляється, повинна бути збільшена.

Техніка застосування цього методу базується на дотриманні послідовності внесення поправок.

Коригування може проводитись у гривнях чи у відсотках за кожним фактором, чи за всією їх сукупністю на незалежній основі шляхом сумування або на кумулятивній основі шляхом перемноження значень виправлень.

6. Визначення вартості земельної ділянки, що оцінюється.

Даний метод оцінки земельних ділянок є максимально зорієнтований на кон'юнктуру ринку та найбільш привабливими. Однак складність його застосування полягає не лише у відсутності розвинутого ринку землі, а й у недостатньо розробленій техніці внесення поправок при співставленні існуючого продажу, відсутності належного обґрунтування кількісних значень коригуючих коефіцієнтів.

Методичний підхід, що базується на врахуванні витрат на земельні поліпшення, використовується для оцінки поліпшених земельних ділянок або земельних ділянок, поліпшення яких передбачається, за умови найбільш ефективного їх використання (фактичного чи умовного). Він передбачає визначення вартості земельної ділянки як різниці між очікуваним доходом від продажу поліпшеної ділянки (чи капіталізованим чистим операційним або рентним доходом від її використання) та витратами на земельні поліпшення за формулою:

$$\Pi = \Pi_0 - \text{Вос},$$

де Π – вартість земельної ділянки, визначена шляхом урахування витрат на земельні поліпшення (у гривнях);

Що – очікуваний дохід від продажу поліпшеної земельної ділянки чи капіталізований чистий операційний або рентний дохід від її використання (у гривнях);

Вос – витрати на земельні поліпшення (у гривнях).

Для визначення поточної вартості майбутніх доходів та витрат, які нерівномірно розподіляються у часі, застосовується дисконтування відповідних грошових потоків.

Для поліпшеної земельної ділянки вартість землі може бути визначена шляхом встановлення характерного співвідношення між ринковою вартістю землі та земельних поліпшень у районі розташування об'єкта оцінки.

Таким чином, економічна оцінка земель - це порівняльна оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва в сільському і лісовому господарствах та просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі.

3.2. Структура та задачі житлово-комунального господарства України

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) – це багатогалузеве господарство, яке охоплює найважливіші сторони життя сучасного міста, налічує декілька тисяч підприємств і організацій, де експлуатується майже 25% основних фондів держави, зайнято до 5% працездатного населення країни, які щороку надають мешканцям міст і сіл більше 40 видів послуг, що в грошовому виразі складає суму понад 8 млрд. грн.

Структура житлово-комунального комплексу міст України мало чим відмінна від житлово-комунальних комплексів розвинутих міст інших країн світу. Вона має 10—12 підгалузей, до яких входить значна кількість господарських одиниць — юридичних осіб. Більшість з них входить до складу галузевих підрозділів на правах структурних підрозділів.

Галузь складається з таких підгалузей:

- житлове господарство;
- водопровід та водопостачання;
- каналізаційне господарство;
- шляхове господарство;
- зелене господарство;
- газопостачання;
- теплопостачання;
- електропостачання;
- благоустрій та санітарне очищення міста;
- зовнішнє освітлення міста;
- система протизсувних заходів;
- ритуальне обслуговування

- міський електротранспорт
- міське автобусно-маршрутне перевезення громадян.

Рівень розвитку житлово-комунального господарства в різних містах України дуже коливається. У великих промислово розвинутих центрах показники розвитку мають високий рівень, і, навпаки, у невеликих містах, де міська інфраструктура ще не досягає належного рівня, вони набагато нижчі. Особливо це стосується таких підгалузей житлово-комунального господарства, як водопровідно-каналізаційне господарство, газо-, тепло-, електропостачання, шляхове господарство.

Монопольне становище галузі та специфіка управління нею потребують докорінних змін, що знаходить своє відображення в ряді галузевих положень і наукових праць. Багато праць направлені на вирішення окремих питань реформування галузі. Проте недостатньо розроблені комплексні заходи, а саме питання щодо економічного механізму функціонування житлово-комунального господарства, і на нашу думку, лише за умови чіткого його формування можлива реальна трансформація галузі.

Для формування економічного механізму функціонування житлово-комунального господарства необхідно з'ясувати сутність поняття «економічний механізм». Але незважаючи на велику кількість робіт у цьому напрямку на сьогодні не існує чіткого визначення економічного механізму функціонування ЖКГ.

Щодо формування економічного механізму житлово-комунального господарства, то для більш глибокої характеристики діючого механізму слід проаналізувати динаміку розвитку його функціонування.

Передусім слід сказати, що до початку реформування галузі для функціонування економічного механізму були характерні наступні риси:

- превалювання державної власності на житло в містах;
- безоплатний розподіл житла у містах (у порядку черги);
- державний монополізм і централізація в управлінні житлово-комунальної сфери;
- низький рівень тарифів на житлово-комунальні послуги;
- низька якість типових житлових приміщень;
- низька якість утримання житлового фонду та житлово-комунального обслуговування населення;
- централізоване ресурсозабезпечення населення.

З розвитком ринкових відносин більш гостро проявляються такі риси:

- превалювання державної та муніципальної власності у житловій сфері на фоні активного розвитку приватного сектору житла;
- розвиток відомчого монополізму та відомчої централізації;
- зростання тарифів на послуги і продукцію житлово-комунального сектору без адекватних змін якості обслуговування;
- низький рівень утримання житлового фонду та житлово-комунального обслуговування;
- дотаційне фінансування підприємств ЖКГ.

Для побудови механізму необхідно виділити його елементи. Укрупненими елементами економічного механізму функціонування ЖКГ є споживачі ЖКП, виробники ЖКП та органи влади. Проте кожен з цих елементів поділяється на інші, що визначається специфікою галузі.

Це веде до диференціації елементів економічного механізму:

- суб'єкти житлово-комунального господарства (підприємства виробники житлово-комунальних послуг та підприємства з надання послуг з утримання житла);
- споживачі (населення, бюджетні організації та підприємства різних сфер народного господарства);
- структури державного і місцевого управління;
- послуги, тарифи, ліміти, пільги, субсидії;
- взаємовідносини щодо сплати послуг;
- система доведення послуг до споживача;
- рівень задоволення потреб споживачів.

Економічний механізм передбачає наявність взаємозв'язків між елементами, тому розглядаючи економічний механізм функціонування ЖКГ можна виділити наступні основні взаємозв'язки:

1. Між споживачами та виробниками – ринкові відносини (які сьогодні знаходяться на етапі формування та передбачають не тільки встановлення ціни (тарифи) на основі попиту та пропозиції, а також наявність конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг);

2. Між виробниками та органами управління – відносини з приводу регулювання (з державними органами з приводу нормативних та законодавчих актів та з місцевими органами з приводу встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги та фінансування галузі);

3. Між споживачами та органами державного і місцевого управління – відносини щодо пільг та субсидій.

Визначення елементів та взаємозв'язків між ними дозволяє схематично представити економічний механізм функціонування ЖКГ (рис.3.1).

Економічний механізм функціонування житлово-комунального господарства можна визначити наступним чином. Це складна система, що складається з взаємопов'язаних елементів економічного механізму, які, взаємодіючи між собою завдяки способам погодження інтересів, створюють окремі механізми – механізми, які діють між споживачами та виробниками (ціновий механізм); між підприємства виробниками житлово-комунальних послуг (конкурентний механізм); між споживачами, виробниками та державою (розподільчий, дотаційний та податковий механізми) та ін. Тому саме розробка заходів щодо реформування кожного окремого механізму та на цій основі комплексного підходу до введення їх у взаємодію, ґрунтуючись на способах погодження інтересів елементів механізму, є запорукою ефективного реформування галузі.

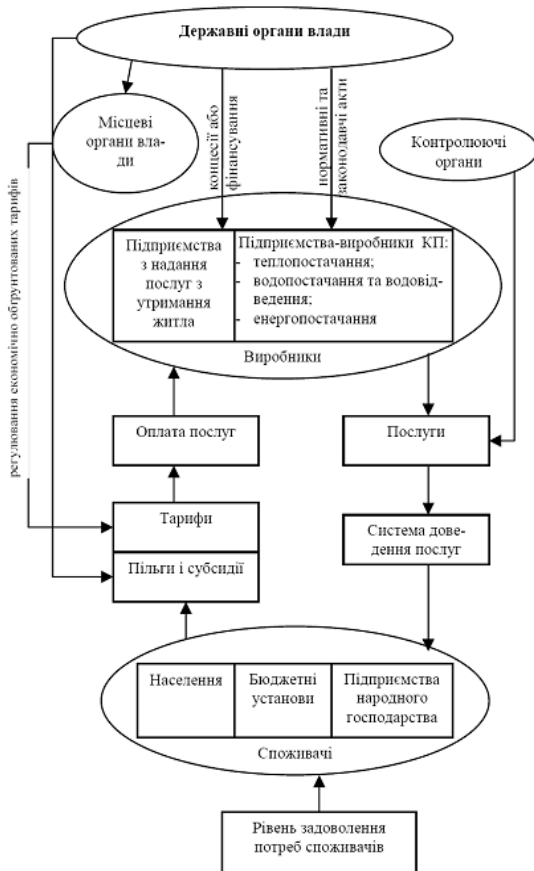


Рис. 3.1. Економічний механізм функціонування житлово-комунального господарства

Житлово-комунальні послуги поділяються на два види: житлові та комунальні.

Житлові послуги поділяються на дві групи: житлові послуги; послуги готелів та інших місць проживання. Серед цих груп найвагомішою за обсягом реалізації є перша, яка становить 75,3 % усіх житлових послуг.

До житлових послуг належать:

- надання житлової площі у будинках комунальної власності;
- надання житлової площі у будинках відомчої власності;

- надання житлової площі у будинках ЖБК;
- послуги по обміну житлової площі;
- послуги по оформленню обміну житлової площі;
- послуги по приватизації житлової площі.

До послуг готелів та інших місць проживання відносяться:

- послуги готелів;
- послуги мотелів;
- послуги гуртожитків;
- послуги інших місць проживання.

Комунальні послуги це послуги, які надаються населенню міст і селищ підприємствами комунального господарства для задоволення їх матеріально-побутових потреб.

До комунального господарства входять:

- санітарно-технічні підприємства водопроводи, каналізації, підприємства по прибиранню території населених місць і санітарному очищенню домоволодінь;
- транспортні підприємства;
- енергетичні підприємства.

До споруд зовнішнього упорядкування населених місць, які входять до складу комунального господарства, належать дороги і тротуари, мости і шляхопроводи, підземні і наземні транспортні, пішохідні переходи та естакади, споруди і мережі зливної (водостічної) каналізації, різноманітні гідротехнічні споруди, які призначені для запобігання зсувів і затоплень територій, їх осушення, берегоукріплення, зелені насадження загального користування, вуличне освітлення тощо. До комунального господарства входять також готелі, служби землекористування, ремонтно-будівельні організації.

Комунальні послуги поділяються на три великі групи:

- послуги по постачанню електричної та теплової енергії;
- послуги водопостачання, центрального опалення та водовідведення;
- послуги газопостачання;
- послуги місцевого електро- та автотранспорту.

Послуги по постачанню електричної та теплової енергії:

- користування електроенергією;
- монтаж і ремонт внутрішньо будинкових електричних мереж, систем опалення, гарячого водопостачання та вентиляції;
- електрифікація та теплофікація садиб, дачних, гаражних, кооперативних та інших будинків;
- встановлення, налагодження і ремонт приладів обліку електричної і теплової енергії.

Послуги водопостачання, центрального опалення та водовідведення:

- користування водопроводом без гарячого водопостачання;
- користування водопроводом з гарячим водопостачанням;

- перевезення і доставка населенню питної води;
- встановлення і ремонт водорозбірної апаратури;
- встановлення і ремонт приладів обліку використання води;
- користування центральним опаленням;
- користування каналізацією;
- ремонт і заміна сантехнічного обладнання;
- будівництва систем водопостачання, водоочищення і каналізації;
- видача дозволів на підключення особистої будівлі до водопровідної або каналізаційної мережі.

До послуг газопостачання належать:

- користування мережним газом;
- користування скрапленим газом.

Транспортні місцеві послуги:

- трамвай;
- тролейбус;
- метрополітен;
- маршрутні таксі.

Крім основних видів комунальних послуг існують також і додаткові послуги, що надаються підприємствами та організаціями комунального господарства. До додаткових комунальних послуг належать:

- створення «зелених островків»;
- збирання і вивіз твердих і рідких побутових відходів;
- послуги по фільтруванню стічних вод;
- користування загальними туалетами;
- будівництво і ремонт автомобільних стоянок;
- будівництво і ремонт пішохідних доріжок;
- будівництво і догляд за дренажними системами;
- відлови бездоглядних тварин;
- виробництво і реалізація посадкового матеріалу декоративних культур, квіткарство;
- ритуальні послуги.

Сучасна структура надання комунальних послуг в Україні характеризується:

- наданням послуг електропостачання та газопостачання галузевими обласними та міськими підприємствами чи підрозділами, які не управляються місцевими органами влади, оскільки відносяться на певних договірних основах в управлінні державних монополій України;

- надання інших послуг під управлінням місцевих органів влади та окремого Міністерства з питань житлово-комунального господарства України (рис.3.2).

Згідно з Законом України «Про житлово-комунальні послуги» Житлово-комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилих приміщеннях, будинках і

спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил. Кількісний показник житлово-комунальних послуг – це одиниця виміру для обчислення обсягу отриманої споживачем послуги, визначена відповідно до вимог нормативів, норм, стандартів, порядків і правил згідно з законодавством. Комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на задоволення потреби фізичної чи юридичної особи у забезпеченні холодною та гарячою водою, водовідведенням, газо- та електропостачанням, опаленням, а також вивезення побутових відходів у порядку, встановленому законодавством. Якість житлово-комунальної послуги – це сукупність нормованих характеристик житлово-комунальної послуги, що визначає її здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби споживача відповідно до законодавства.

Згідно з Законом України «Про житлово-комунальні послуги», житлово-комунальні послуги поділяються за:

- 1) функціональним призначенням;
- 2) порядком затвердження цін/тарифів.



Рис. 3.2. Структура житлово-комунальних послуг, які знаходяться під контролем Міністерства регіонального розвитку України.

Залежно від функціонального призначення житлово-комунальні послуги поділяються на:

1. комунальні послуги (централізоване постачання холодної та гарячої води, водовідведення, газо та електропостачання, централізоване опалення, а також вивезення побутових відходів тощо);
2. послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (прибирання внутрішньобудинкових приміщень та прибудинкової території, санітарнотехнічне обслуговування, обслуговування внутрішньобудинкових мереж, утримання ліфтів, освітлення місць загального користування, поточний ремонт, вивезення побутових відходів тощо);
3. послуги з управління будинком, спорудою або групою будинків (балансоутримання, укладання договорів на виконання послуг, контроль виконання умов договору тощо);
4. послуги з ремонту приміщень, будинків, споруд (заміна та підсилення

елементів конструкцій та мереж, їх реконструкція, відновлення несучої спроможності несучих елементів конструкцій тощо).

Залежно від порядку затвердження цін/тарифів на житлово-комунальні послуги вони поділяються на три групи:

1. перша група житлово-комунальні послуги, ціни/тарифи на які затверджують спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади;
2. друга група житлово-комунальні послуги, ціни/тарифи на які затверджують органи місцевого самоврядування для надання на відповідній території;
3. третя група житлово-комунальні послуги, ціни/тарифи на які визначаються виключно за договором (домовленістю сторін).

Ціни/тарифи на комунальні послуги та послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій формуються і затверджуються органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їхніх повноважень, визначених законом.

Мінімальні норми житлово-комунальних послуг встановлюються з метою забезпечення санітарногігієнічних вимог проживання людей та їх перебування в приміщеннях, забезпечення технічних вимог до експлуатації будинку (споруди), підтримання несучої спроможності конструкцій та експлуатаційних характеристик внутрішньобудинкових мереж і систем.

Мінімальні норми житлово-комунальних послуг, які визначають мінімальний перелік, мінімальні вимоги до кількості та якості житлово-комунальних послуг, затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Сучасна система управління житлово-комунальним господарством функціонує на підставі чинної законодавчонормативної бази. Згідно з нею, саме місцеві органи влади несуть відповідальність за належне функціонування та розвиток цієї галузі. В місті вона являє собою ієрархію організаційних структур управління, склад та кількість яких визначаються умовами кожного конкретного міста.

Згідно з чинним законодавством, питаннями управління житлово-комунальним господарством у місті займаються:

- міська рада;
- міська державна адміністрація, в тому числі її певні структурні підрозділи;
- міське регіональне відділення Фонду державного майна України;
- органи державного контролю;
- міські галузеві структури управління (державні комунальні підприємства, об'єднання, фірми, виробничі управління тощо);
- інші підрозділи міського управління.

Крім того, у великих містах з районним поділом території є (крім загальноміського та галузевого рівнів управління) ще й третій рівень управління — районний (районна рада, державна адміністрація району міста й інші органи районного управління).

Системі управління житлово-комунальним комплексом притаманні ті ж самі проблеми та недоліки, що й управлінню господарством міста в цілому. Серед них найбільш характерними є:

- нераціональний розподіл прав, обов'язків та функцій щодо управління галуззю між структурними підрозділами міського управління;
- наявність деяких зайвих підрозділів управління, насамперед галузевих, як проміжних ланок між системою загальноміських структур управління та об'єктами галузі безпосередньо;
- необґрунтоване перебування в районній власності частини об'єктів галузі (для міст з районним поділом);
- низький рівень відповідальності та виконавської дисципліни, послаблення контролю за виконанням прийнятих рішень на різних рівнях міського управління, що є продовженням певного організаційного хаосу в системі управління економікою держави в цілому.

У такому вигляді житлово-комунальне господарство перейшло свого часу у комунальну власність міст. І хоча титул власності змінився, основні принципи господарювання залишилися тими ж самими, в тому числі залежність від міського бюджету.

Відповідно до чинного законодавства, переважна більшість об'єктів та підрозділів галузі не підлягає приватизації. Це об'єкти інженерної інфраструктури та благоустрою міста. Тому, на відміну від інших галузей господарства міста, в житлово-комунальному господарстві майже не відбувається реформування відносин власності, а якщо й відбувається, то зовсім незначними темпами.

Отже, житлово-комунальне господарство потребує вирішення організаційно-економічних проблем. Цього можна досягти, вживши таких заходів:

- розмежування функцій управління і господарської діяльності замовника та виконавця робіт, що стосуються галузевих об'єднань, управлінь тощо;
- передача в міську комунальну власність деяких об'єктів, розташованих на території міста, які за своєю діяльністю надають послуги комунального характеру, обслуговують міські господарські структури або населення міста та необхідні для підвищення ефективності функціонування галузі в цілому;
- залучення підприємств міста до участі в реалізації програм, пов'язаних з розвитком інфраструктури міста, житлово-комунального господарства через механізм заохочення (надання таким підприємствам допомоги у питаннях відведення земельних ділянок, оренди приміщень, встановлення для них пільгових диференційованих рівнів місцевих податків, зборів з урахуванням конкретних внесків підприємств);
- поширення практики "комунального замовлення" підприємствам міста на виготовлення продукції або виконання робіт для житлово-комунального господарства чи для реалізації конкретної цільової програми з розвитку певного підрозділу галузі;

- впровадження нових форм залучення (або створення) недержавних підприємств, приватного капіталу, приватної ініціативи.

Сучасна державна політика у сфері житлово-комунальних послуг базується на таких принципах:

1. забезпечення раціонального використання наявних ресурсів та сталого розвитку населених пунктів;

2. створення та підтримання конкурентного середовища при виробленні та наданні житлово-комунальних послуг, забезпечення контролю у сфері діяльності природних монополій;

3. забезпечення функціонування підприємств, установ та організацій, що виробляють, виконують та/або надають житлово-комунальні послуги, на умовах самофінансування та досягнення рівня економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво;

4. регулювання цін/тарифів на житлово-комунальні послуги, перелік яких визначено цим Законом, з урахуванням досягнутого рівня соціально-економічного розвитку, природних особливостей відповідного регіону та технічних можливостей;

5. забезпечення рівних можливостей доступу до отримання мінімальних норм житлово-комунальних послуг для споживачів незалежно від соціального, майнового стану, віку, місцеперебування та форми власності юридичних осіб тощо;

6. дотримання встановлених стандартів, нормативів, норм, порядків і правил щодо кількості та якості житлово-комунальних послуг;

7. забезпечення соціального захисту малозабезпечених громадян.

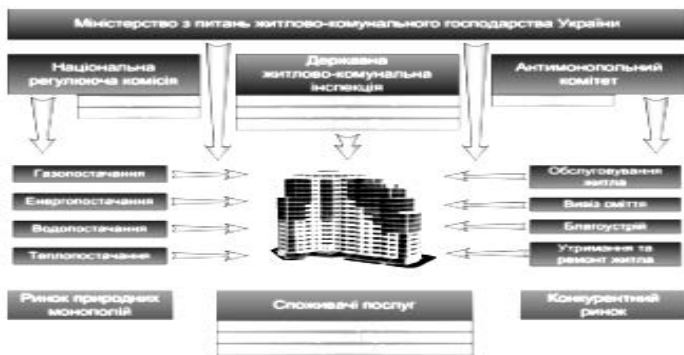


Рис.3.3 Модель надання житлово-комунальних послуг в Україні

Предметом регулювання Закону України «Про житлово-комунальні послуги» є правовідносини, що виникають між виробниками, виконавцями, споживачами у процесі створення, надання та споживання житлово-комунальних послуг.

Суб'єктами цього Закону є органи виконавчої влади, органи місцевого

самоврядування, власники, виробники, виконавці та споживачі житлово-комунальних послуг.

До повноважень центрального органу виконавчої влади з питань житлово-комунального господарства належить:

1. підготовка пропозицій щодо формування державної політики у сфері житлово-комунальних послуг;

2. організація в межах його повноважень розроблення і реалізації державних та регіональних програм у сфері житлово-комунальних послуг;

3. розроблення науково обґрунтованих нормативів витрат та втрат ресурсів, що використовуються при виробництві, транспортуванні та постачанні житлово-комунальних послуг;

4. розроблення в межах повноважень системи нормативно-правових актів щодо формування цін/тарифів на житлово-комунальні послуги, стандартів, нормативів, норм, порядків та правил у сфері житлово-комунальних послуг, а також щодо експлуатації, поточного і капітального ремонтів, реконструкції об'єктів житлового фонду;

5. забезпечення контролю за дотриманням виконавцями/виробниками вимог стандартів, нормативів, норм, порядків і правил та видання приписів щодо усунення порушень у межах, встановлених законодавством;

6. розробка типових договорів;

7. координація діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері житлово-комунальних послуг;

8. організація та виконання в межах повноважень робіт із стандартизації, метрології та підтвердження відповідності у сфері житлово-комунальних послуг;

9. ліцензування певних видів господарської діяльності у сфері житлово-комунальних послуг відповідно до закону;

10. проведення моніторингу стану розрахунків за житлово-комунальні послуги;

11. нормативно-правове забезпечення діяльності місцевих державних адміністрацій для здійснення контролю цін/тарифів на житлово-комунальні послуги;

12. вирішення інших питань у сфері житлово-комунальних послуг відповідно до закону.

Центральний орган виконавчої влади з питань регулювання електроенергетики формує в межах своєї компетенції державну політику щодо встановлення цін на електроенергію і природний газ, тарифів на їх транспортування та постачання підприємствам і організаціям, які виробляють та надають житлово-комунальні послуги населенню.

До повноважень регіональних організацій у сфері житлово-комунальних послуг належить:

1. забезпечення дотримання вимог законодавства у цій сфері;

2. розроблення і реалізація регіональних та місцевих програм, участь у

розробленні і реалізації державних програм у цій сфері;

3. ліцензування певних видів господарської діяльності відповідно до закону;

4. взаємодія з органами місцевого самоврядування з питань надання житлово-комунальних послуг та регулювання цін/тарифів у межах своїх повноважень;

5. залучення не бюджетних джерел фінансування для забезпечення виконання державних та регіональних програм у сфері житлово-комунальних послуг;

6. здійснення контролю цін/тарифів на житлово-комунальні послуги та моніторингу стану розрахунків за них;

7. вирішення інших питань у сфері житлово-комунальних послуг відповідно до законів.

До повноважень органів місцевого самоврядування у сфері житлово-комунальних послуг належить:

1. затвердження та реалізація місцевих програм у сфері житлово-комунального господарства, участь у розробленні та реалізації відповідних державних і регіональних програм;

2. встановлення цін/тарифів на житлово-комунальні послуги відповідно до закону;

3. затвердження норм споживання та якості житлово-комунальних послуг, контроль за їх дотриманням;

4. визначення виконавця житлово-комунальних послуг відповідно до цього Закону в порядку, затвердженому центральним органом виконавчої влади з питань житлово-комунального господарства;

5. управління об'єктами у сфері житлово-комунальних послуг, що перебувають у комунальній власності відповідних територіальних громад, забезпечення їх належного утримання та ефективної експлуатації;

6. забезпечення населення житлово-комунальними послугами необхідних рівня та якості;

7. встановлення зручного для населення режиму роботи виробників та виконавців;

8. інформування населення відповідно до законодавства про реалізацію місцевих програм у сфері житлово-комунального господарства, а також щодо відповідності якості житлово-комунальних послуг нормативам, нормам, стандартам та правилам;

9. укладання договорів з підприємствами різних форм власності на вироблення та/або виконання житлово-комунальних послуг;

10. здійснення контролю за дотриманням законодавства щодо захисту прав споживачів у сфері житлово-комунальних послуг;

11. проведення моніторингу виконання місцевих програм розвитку житлово-комунального господарства;

12. вирішення інших питань у сфері житлово-комунальних послуг відповідно до законів.

3 метою забезпечення прав населення на отримання інформації щодо дотримання вимог законодавства, а також стандартів, нормативів, норм і правил у сфері житлово-комунальних послуг органи місцевого самоврядування відповідно до своїх повноважень:

1. не рідше одного разу на рік через засоби масової інформації інформують населення про стан та плани, проекти розвитку, реформування житлово-комунального господарства відповідного населеного пункту;

2. залучають представників органів самоорганізації населення та членів правління об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, житлово-будівельних кооперативів, молодіжних житлових комплексів тощо, які зареєстровані в установленому порядку, до участі в обговоренні стану та планів, проектів розвитку, реформування житлово-комунального господарства відповідного населеного пункту;

3. готують пропозиції органам місцевого самоврядування щодо погодження інтересів територіальних громад та виконавців/виробників у разі виникнення розбіжностей при визначенні потреби територіальної громади в цих послугах, їх кількості, якості та вартості.

Згідно з Законом України «Про комунально-житлові послуги», надання комунально-житлових послуг споживачам здійснюється згідно умовам договорів між виробниками, постачальниками та споживачами житлово-комунальних послуг. Укладання договорів здійснюється за результатами конкурсу.

Перелік житлово-комунальних послуг, право на здійснення яких виборюється на конкурсних засадах, визначає орган місцевого самоврядування.

Договір на надання житлово-комунальних послуг у багатоквартирному будинку укладається між власником квартири, орендарем чи квартиронаймачем та балансоутримувачем або уповноваженою ним особою.

У разі якщо балансоутримувач не є виконавцем, він укладає договори на надання житлово-комунальних послуг з іншим виконавцем.

Державне регулювання цін/тарифів базується на таких основних принципах:

1. доступності житлово-комунальних послуг для всіх споживачів та рівності правових гарантій;

2. нормативного регулювання надання житлово-комунальних послуг споживачам за цінами/тарифами, затвердженими в установленому законом порядку;

3. відповідності рівня цін/тарифів розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво;

4. відкритості, доступності та прозорості структури цін/тарифів для споживачів та суспільства;

5. відповідності оплати житлово-комунальних послуг їх наявності, кількості та якості;

6. відповідальності виконавців/виробників за недотримання вимог стандартів, нормативів, норм, порядків та правил;

7. гарантії соціального захисту населення при оплаті за житлово-комунальні послуги та випередження зростання доходів населення над зростанням цін/тарифів на житлово-комунальні послуги.

Порядок формування цін/тарифів на кожний вид житлово-комунальних послуг першої і другої груп визначає Кабінет Міністрів України.

Виконавці/виробники здійснюють розрахунки економічно обґрунтованих витрат на виробництво житлово-комунальних послуг і подають їх на затвердження органам місцевого самоврядування в установленому законодавством порядку.

Органи місцевого самоврядування затверджують ціни/тарифи на житлово-комунальні послуги в розмірі економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво.

У разі затвердження цін/тарифів на житлово-комунальні послуги нижчими від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво орган, що їх затвердив, зобов'язаний відшкодувати з відповідного місцевого бюджету виконавцям/виробникам різницю між затвердженим розміром цін/тарифів та економічно обґрунтованими витратами на виробництво цих послуг. Видатки на відшкодування втрат підприємств, що пов'язані із затвердженням цін/тарифів на житлово-комунальні послуги нижчими від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво, відповідна сільська, селищна, міська рада передбачає у відповідному місцевому бюджеті.

Затвердження цін/тарифів на житлово-комунальні послуги нижчими від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво без відповідного відшкодування не допускається і може бути оскаржено в суді.

У системі житлово-комунального господарства працює менш ніж 1% від загальної кількості населення України, майже 2% від загальної кількості працюючих. Між тим, питома вага доходів житлово-комунального господарства у ВВП складає 5,6%. Працівники галузі забезпечують населення і суб'єктів господарювання послугами, які є основою життєзабезпечення суспільства. Надійність та якість цих послуг безпосередньо впливає не лише на самопочуття людини, а й на її можливості щодо плідної праці, стану здоров'я, тривалості життя, утворення родин та народження дітей.

Водночас, суспільство недостатньо розуміє, що відбувається у житлово-комунальній галузі та належно не цінує її працівників. Традиційно протягом останніх років галузь є заручником політичної ситуації. Як наслідок, маємо недосконалу тарифну політику, постійне недофінансування потреб житлово-комунальних підприємств, низьку заробітну плату їх працівників (середня заробітна в сфері ЖКГ складає 90% від середньої заробітної плати по країні), зниження престижності важливої для життєзабезпечення суспільства професії.

Особливістю поточного правового стану підприємств по наданню ЖКГ – послуг в ринковій Україні є правова форма власності цих підприємств, яка розподіляється на 5 основних класів, та система організації споживачів від індивідуальних власників приватних домів та квартиронаймачів державного

житлового фонду, переданого в комунальну власність, до суспільних організацій від форми бувших ЖБК до нової форми товариств співвласників приватних та приватизованих квартир:

1. Підприємства комунальної суспільної власності територіальних громад, які організовані при передачі частини соціалістичної державної власності у комунальну власність територіальних громад. Це, в основному:

підприємства водопостачання питної води;

підприємства водовідведення (каналізації);

підприємства тепловодопостачання (централізоване опалення та поставка гарячої води);

підприємства міського електротранспорту та метрополітену;

підприємства забезпечення твердим паливом приватних споживачів у сільській місцевості, включаючи пільгові та соціально незахищені верстви населення;

підприємства забезпечення суспільного освітлення міст та селищ;

підприємства забезпечення суспільного очищення вулиць у містах;

підприємства озеленення міст та очищення відкритих водоймищ;

підприємства забезпечення суспільних санітарно-гігієнічних умов життя населення;

2. Промислові підприємства, які проводили тепловодопостачання житловому фонду соціальної сфери своїх підприємств та їх обслуговування через відомчі ЖЕКІ.

3. Приватизовані та реорганізовані у відкриті акціонерні товариства підприємства надання комунальних послуг газопостачання та електропостачання в житловий фонд областей, міст та селищ з передачею їм в оренду мереж надання комунальних послуг, які є власністю держави;

4. Новостворені підприємства по вивозу і утилізації твердих побутових відходів, серед яких є і комунальна, і інші форми власності;

5. Система ЖЕКів комунальної форми власності, які надають послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (прибирання внутрішньо-будинкових приміщень та прибудинкової території, санітарно-технічне обслуговування, обслуговування внутрішньо-будинкових мереж, утримання ліфтів, освітлення місць загального користування, поточний ремонт, вивезення побутових відходів тощо);

6. Система співвласників квартир в багатоквартирних будинках та бувших ЖБК, які забезпечують договірне надання зовнішніх послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (прибирання внутрішньо-будинкових приміщень та прибудинкової території, санітарно-технічне обслуговування, обслуговування внутрішньо-будинкових мереж, утримання ліфтів, освітлення місць загального користування, поточний ремонт, вивезення побутових відходів тощо).

Бюджетна політика фінансового забезпечення виконання функцій, покладених на місцеве самоврядування спирається на:

власні доходи місцевих бюджетів;
дотації Державного бюджету на часткове покриття пільг;

При цьому, державний регулятивний орган – Міністерство в справах житлово-комунального господарства – зверху керує та контролює тарифи на комунальні послуги, які встановлюють місцеві органи влади, але не має фінансового важеля для дотацій покриття розривів між економічно доцільними тарифами та нормативно встановленими державними обмеженнями на тарифи.

Тож, незважаючи на суттєве зростання тарифів, якість житлово-комунальних послуг аж ніяк не покращилася насамперед тому, що гострий дефіцит фінансових ресурсів не дає змоги підприємствам житлово-комунального господарства своєчасно і повністю відновити та реконструювати обладнання, яке протягом тривалого часу експлуатують без належного догляду і ремонту.

Відсутність конкуренції між комунальними підприємствами виконавцями, тобто тими, що здійснюють надання житлово-комунальних послуг, також не покращує якість послуг, що надаються. Використовуючи своє монополічне положення, ці комунальні підприємства не застосовують ефективних методів виробництва і не вдосконалюють свою роботу, а споживачі, не маючи вибору, змушені користуватися їхніми послугами. Слід також зазначити, що суттєвою причиною неякісного обслуговування споживачів з боку комунальних підприємств-виконавців є відсутність регулювання відносин між ними на основі цивільного договору.

Наступною проблемою житлово-комунального господарства є заборгованість населення перед організаціями, які надають житлово-комунальні послуги. Слід зазначити, що не менші труднощі завдають також особи, які користуються пільгами. Держава, не маючи змоги компенсувати суми наданих пільг, компенсує їх за рахунок не пільгових категорій громадян, які змушені оплачувати послуги за невиправдано високими тарифами.

Крім того, підвищення вартості послуг спричинено не тільки об'єктивними обставинами, але й низьким рівнем законодавства.

Так, наприклад, відповідно до статті 31 Закону України “Про житлово-комунальні послуги”, органи місцевого самоврядування мають встановлювати ціни і тарифи на послуги в межах економічно обґрунтованих витрат, а в іншому випадку – відшкодувати збитки підприємств, можуть не тільки сприяти покращенню фінансово-економічного стану підприємств комунальної власності та зменшенню зловживань у тарифній політиці, але й позбавити приватні підприємства стимулів входження на ринок цих послуг через ймовірну неприбутковість діяльності на ньому.

Тому насамперед необхідним є вдосконалення нормативно-правової бази, яка регулювала б встановлення тарифів і оплату комунальних послуг, а також чітко визначила б основні елементи, які потребують регулювання, який орган, що і як саме повинен робити в процесі регулювання. Завдяки цьому можна буде створити

належні умови для реструктуризації фінансово-економічних та правових відносин у сфері комунального господарства, чітко розмежувати функції та відповідальність між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування.

Доцільним є радикально реформувати й нинішню систему управління житлово-комунальними підприємствами, щоб створити ринкові засади відносин між виробниками, а також між тими, хто надає і споживає комунальні послуги. Необхідним є розроблення та запровадження прозорої та економічно обґрунтованої системи встановлення тарифів на комунальні послуги. Тарифна реформа повинна передбачати зміну тактики ціноутворення “від простого підвищення тарифів” до їх диференціації з урахуванням якості послуг, інженерного обладнання будинків, фактичних витрат виробників і їхніх потреб щодо фінансування капітальних проектів.

Наступним етапом вдосконалення житлово-комунального господарства є запровадження договірних відносин між суб'єктами господарювання у цій сфері, в тому числі між власниками об'єктів житлово-комунального господарства та експлуатуючими організаціями, ресурсопостачальними організаціями та споживачами на основі цивільного договору. Є доцільним впровадити дієвий механізм збору платежів, застосування штрафних санкцій та інших методів впливу на боржників, який би забезпечував своєчасне надходження коштів на рахунки комунальних підприємств.

Основна особливість управління фінансовою діяльністю підприємств ЖКГ полягає в «псевдосоціальному» механізмі формування тарифів на реалізацію ЖКГ – послуг:

- витрати підприємств ЖКГ формуються за ринковими цінами;
- доходи підприємств ЖКГ формуються за тарифами, директивно

встановленими місцевими органами влади з урахуванням рекомендацій Міністерства регіонального розвитку.

При економічному підході до формування тарифів на послуги водопостачання, водовідведення та теплопостачання застосовуються принципи тарифної політики для природних монополій, які були сформульовані ще у 80х роках XIX ст. Сергієм Юлійовичем Вітте та не втратили актуальності до цього часу: «Тарифи мають регулювати інтереси приватного виробника й державної скарбниці з урахуванням інтересів кожного, причому на тривалий строк. Як мінімум, на строк окупності вкладеного капіталу. Тарифи повинні забезпечувати надходження до бюджету, тому їх не можна змінювати довільно й на догоду кон'юктурі ринку. Тарифи не можуть розв'язати всіх проблем захисту власного ринку й залучення капіталів ззовні. Вони мають бути частиною продуманої та довгострокової державної політики сприяння економіці. Тариф має співвідноситися з платоспроможністю населення. Цілком можливо починати з низького тарифу, підвищуючи його в міру збагачення народу».

Сьогодні невизначеність тарифної політики на середньо та довгострокову

перспективу, порушення основних її принципів є передумовою цілої низки системних проблем, що існують в галузі житлово-комунального господарства та основною перепорою для запровадження ринкової моделі господарювання в цій сфері.

Незважаючи на небезпечні тенденції щодо погіршення технічного та фінансово-економічного стану підприємств галузі та поступове приведення цін і тарифів на імпортовані енергоресурси до світового рівня, тарифна політика на ринку житлово-комунальних послуг формується не на підставі економічної обґрунтованості та доцільності, а з огляду на соціальні очікування населення щодо збереження і навіть зниження цін і тарифів. Як наслідок, поступове зростання тарифів на тепло, водопостачання та водовідведення, а також на інші житлово-комунальні послуги відбувається набагато стриманіше, ніж зростання заробітної плати. З огляду на те, що до складу тарифу входить не лише заробітна плата, а й стрімко зростаюча вартість паливно-енергетичних ресурсів, підприємства галузі з року в рік отримують все менше коштів на модернізацію та реконструкцію, проведення капітальних ремонтів, впровадження енергозберігаючих заходів тощо. Як наслідок, знижується якість наданих ними послуг, підвищується вірогідність системних аварій з непередбачуваними наслідками.

Динаміка цін/тарифів на послуги суб'єктів природних монополій є важливим чинником формування внутрішньої економічної кон'юнктури, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Саме від них залежить не тільки рівень доходів на ринках, що перебувають у стані природних монополій, але й в інших галузях, що, в свою чергу, вимагає комплексного підходу до питань тарифоутворення та розробки оптимальної політики в області регулювання природних монополій.

Єдиним виходом з кризи є надання дотацій з місцевих бюджетів, для чого треба переглянути на державному рівні перерозподіл від надходжень коштів місцевих бюджетів в державний бюджет України та направити ці кошти на модернізацію підприємств теплопостачання, водопостачання та водовідведення.

Упродовж січня–грудня 2014р. населенням країни сплачено за житлово-комунальні послуги 36,4 млрд.грн. (92,2% нарахованих за цей період сум). Серед регіонів найвищий за середній по країні рівень оплати за житлово-комунальні послуги спостерігався у Вінницькій та Івано-Франківській областях (104,3 та 99,6% відповідно), найнижчий – у Донецькій області (82,2%).

- Середні нарахування за житлово-комунальні послуги на одного власника особового рахунку в грудні 2014р. порівняно з відповідним періодом 2013р. збільшились на 26,3% і з урахуванням електроенергії (із розрахунку 150 кВт•год) становили 660,0 грн.

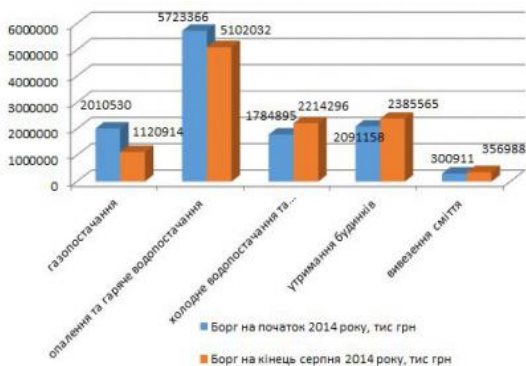


Рис. 3.4. Заборгованість населення за житлово-комунальні послуги станом на серпень 2014р.

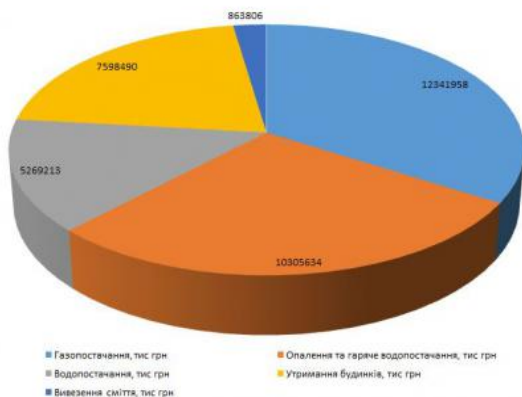


Рис. 3.5. Заборгованість населення за житлово-комунальні послуги станом на 01.01.2015р.

• Заборгованість населення з оплати житлово-комунальних послуг збільшилась у грудні 2014р. порівняно з листопадом на 7,4% і на кінець грудня 2014р. становила 14707,9 млн.грн., середній термін заборгованості населення за всі послуги склав 4,5 місяця.

• У грудні 2014р. мали борг за 3 місяці і більше: за централізоване опалення та гаряче водопостачання – 27,4% власників особових рахунків, утримання будинків і споруд та прибудинкових територій – 23,1%, вивезення побутових відходів – 22,6%, газопостачання – 21,0%, централізоване водопостачання та водовідведення – 20,5%.

Фінансовий стан підприємств галузі наведено на рис. 3.6.



Рис. 3.6. Фінансовий стан підприємств системи ЖКГ

Згідно з аналітичним звітом Міністерства регіонального розвитку «Про підсумки роботи житлово-комунального господарства України у 2013 році» в 2013 році в цілому забезпечувалась реалізація державної політики у сфері житлово-комунального господарства та міського електричного транспорту (трамвай, тролейбус). Разом з тим, відзначається, що темпи проведення реформ у галузі в 2013 році були недостатніми, а актуальні проблеми не знайшли свого вирішення.

У 2013 році:

1. Зберігалася тенденція погіршення технічного стану наявного житлового фонду країни, значна частина якого потребує реконструкції та теплової санації. Майже кожний третій ліфт відпрацював встановлений термін експлуатації.

2. Кількість ветхих та аварійних житлових будинків збільшилась за 2013 рік на 5,3 % і складає 0,6 % житлового фонду країни, де постійно проживають 227,0 тис. мешканців. Витрати на капітальний ремонт житлового фонду хоча і збільшились на 8,8 % у порівнянні із 2012 роком, але склали лише 27 % від потреби.

3. За 2013 рік створено 1638 ОСББ, що на 628 об'єднань або на 62 % більше у порівнянні з попереднім роком. Усього в Україні на початок 2014 року діє 7014 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), що становить лише 9 % житлових будинків країни, які мають п'ять і більше поверхів.

4. За 2013 рік на конкурсній основі до утримання житлового фонду було

залучено 54 приватних підприємства, що у два рази більше у порівнянні з попереднім роком, але приріст досягнуто за рахунок активної роботи головним чином однієї Донецької області (65 % всіх залучених у минулому році приватних підприємств).

5. Не знайшли ефективного вирішення у 2013 році проблеми водопровідно-каналізаційного господарства. В аварійному стані перебувають 33,3 % водопровідно-каналізаційних мереж, зношеність основних фондів сягає 62,2 %, втрати питної води складають 36,9 %. Як наслідок, перевитрачаються матеріальні та енергетичні ресурси, зростає собівартість послуг.

6. Упродовж останніх років спостерігається поступове погіршення технічного стану систем теплозабезпечення. Теплопостачальними підприємствами всіх форм власності та відомчого підпорядкування експлуатується більше 27 тисяч котелень, на яких 25 % котлів встановлено понад 20 років тому. Значна кількість котлів з коефіцієнтом корисної дії нижче 82 %. Не відповідає вимогам технічної експлуатації стан теплових мереж, 15 % (або 5,5 тис. км) яких перебувають у ветхому та аварійному стані. З кожним роком скорочується використання потужностей існуючих джерел теплопостачання через безсистемне впровадження індивідуального опалення.

7. Інвентарний парк рухомого складу міського електротранспорту в цілому по Україні на 87 % відпрацював нормативний термін експлуатації та підлягає списанню.

Відшкодування втрат міського електричного транспорту від пільгового проїзду з державного та місцевих бюджетів підприємствам є неповним і складає лише 58 % від необхідного рівня.

8. В значній кількості населених пунктів стан вулично-дорожньої мережі не відповідає вимогам безпеки. Майже 50 % мостових споруд комунальної власності мають обмежену несучу спроможність.

9. Поряд з незадовільним станом полігонів та звалищ побутових відходів, які негативно впливають на довкілля, та відсутністю земельних площ під нові полігони органи місцевого самоврядування не поспішають із впровадженням роздільного збирання побутових відходів, їх утилізації та переробки.

10. Фінансово-економічний стан підприємств житлово-комунального господарства у 2007 році залишився нестабільним. За рік підприємства галузі отримали збитки у сумі близько 3,15 млрд. гривень.

Не створено передумов для забезпечення стабільного розвитку галузі, покращання якості житлово-комунального обслуговування. Не повною мірою вирішується питання відшкодування тарифами вартості житлово-комунальних послуг (рівень відшкодування послуг водопостачання 94,5 %, водовідведення 92,9 %, теплопостачання 82,9 %, з утримання житла 89,2 %).

Згідно з аналітичним звітом Міністерства з питань житлово-комунального господарства України «Про підсумки роботи житлово-комунального господарства

України у 2013 році» у звітному періоді:

1. Станом на 01.01.2014 в країні діє 15709 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), що становить лише 10,1 % кількості житлових будинків, які мають п'ять і більше поверхів. За звітний період створено 1201 ОСББ, що на 340 одиниць (26 %) більше ніж за цей же період у попередньому році, але зазначений процес проходить повільно і не має вирішального впливу на ринок послуг з управління житловим фондом.

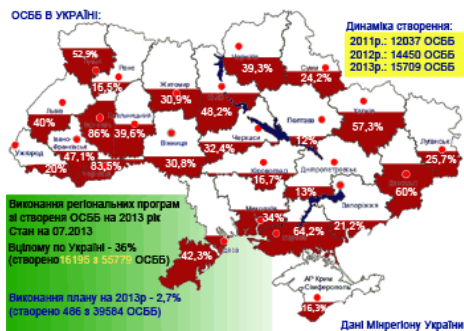


Рис. 3.7. ОСББ в Україні

2. Сучасний стан централізованих систем водопостачання та водовідведення України характеризується як кризовий.

У 260 населених пунктах питна вода подається споживачам з відхиленнями за окремими показниками від вимог чинного стандарту. Найбільш напружений стан з якістю питної води зберігається в населених пунктах Донецької, Запорізької, Луганської, Одеської, Херсонської областей.

Це обумовлено незадовільним екологічним станом первинних джерел водопостачання, застосуванням застарілих технологій кондиціонування питної води, зношеністю основних фондів, яка досягає у підгалузі загалом 62,2 %.

Фінансово-економічний стан підприємств житлово-комунального господарства залишається складним. У 2013 року сума збитків склала 3,15 млрд. гривень, у тому числі на підприємствах комунальної теплоенергетики 1873,9 млн. грн., водопровідно-каналізаційного господарства 917,5 млн. гривень.

Обсяги дебіторської та кредиторської заборгованостей з початку року збільшилися на 5,1 % і на 12,6 % та складають 9,2 млрд. грн. і 10,3 млрд. грн. відповідно.

Підприємства комунальної теплоенергетики лише на 56 % розрахувалися за спожитий природний газ, водопровідно-каналізаційного господарства на 79 % за спожиту електроенергію.

Не забезпечено своєчасну виплату заробітної плати працівникам галузі на суму 31,8 млн. гривень.

Вищезазначене засвідчує, що стан справ у галузі у 2014 році залишається кризовим як на центральному, так і на місцевому рівнях.

Житлово-комунальна галузь має надзвичайно високий потенціал для ресурсо- та енергозбереження. Світовий досвід доводить, що реалізація Національних програм ресурсозбереження та енергоефективності має розпочинатися саме з житлово-комунальної сфери.

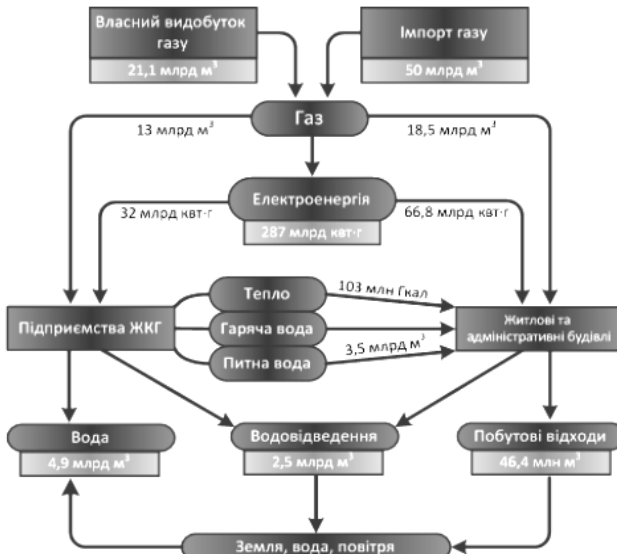


Рис.3.8. Енергоефективні характеристики ЖКГ (ЖКГ та не відновлювальні ресурси)
В Україні це питання є надзвичайно гострим за таких причин (рис.3.7):

1. Енергоємність ВВП в Україні у 34 рази перевищує аналогічні показники для розвинутих країн світу, що значно здорожує продукцію, яка виробляється на вітчизняних підприємствах, та обумовлює низьку конкурентоспроможність країни на світових ринках.



Рис. 3.9 Порівняння енергоємності ВВП в Україні та світі

2. Україна є енергодефіцитною країною та імпортує більше 70% природного газу від обсягів власного споживання у одного постачальника цього ресурсу. Вартість природного газу стрімко зростає, що є небезпечним для функціонування промисловості та, зокрема, житлово-комунальної сфери.

3. Історично Україна мала суто «символічні» ціни на енергетичні ресурси (електроенергія, газ тощо) та житлово-комунальні послуги, що спонукало промисловість до використання енерговитратних технологій та обладнання, сприяло нехтуванню ними втрат ресурсів, створювало умови щодо відсутності культури енергоспоживання у населення. З огляду на це перехід на світові ціни на енергоносії буде надзвичайно важким для держави і суспільства як з економічної, так і з моральної точок зору.

4. Фінансово-економічний та технічний стан ЖКГ

Фінансово-економічний та технічний стан житлово-комунального господарства (дебіторсько-кредиторська заборгованість, рівень зносу основних фондів, рівень втрат тепла і води, технічний стан житлового фонду) мають стійку тенденцію до погіршення та досягли такої межі, яка потребує рішучих дій з боку держави у напрямку проведення структурних реформ та переведу галузі на ринкові умови господарювання. В протилежному випадку вартість житлово-комунального обслуговування зростатиме високими темпами на фоні зниження надійності та якості послуг.

Окремої уваги потребує проблема проведення капітального ремонту житлового фонду, яка не вирішена ані методологічно, ані організаційно. Так, для 70% мешканців житла, яке було збудоване у 1950-1990 роках, капітальний ремонт ніколи не проводився. Зокрема, у житлі, збудованому у 1950х роках і в якому проживає 13,6% домогосподарств, для 40% будинків капітальний ремонт ніколи не проводився. У житлі, збудованому у 1960х та 1970х роках проживає, відповідно, 23,5% та 24,3% всіх домогосподарств, при цьому для 56,2% і 70,5% будинків капітальний ремонт також ніколи не проводився.

Таблиця 3.2

Розподіл домогосподарств за часом проведення останнього капітального ремонту їх житла у 2009-2013 рр. (%)

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість домогосподарств(тис)	17680	17638	17613	17634	17539
до 1970 р.	2,5	2,6	2,3	2,5	2,2
19701980 рр.	3,2	3,3	3,1	3,3	2,8
19811990 рр.	8,0	7,7	8,3	7,9	7,1
у 19911995 роках*	4,9	4,8	5,9	13,3	13,3
у 1996 році і пізніше*	6,3	9,2	13,7	9,3	11,9
Капітальний ремонт не проводився	75,1	72,4	66,7	63,7	62,7

Характеристика житлового фонду України наведена на рис. 3.10.



Рис. 3.10. Характеристика житлового фонду України

Стан житлово-комунального господарства в сучасному періоді вважається кризовим в усіх його підсистемах і аспектах фінансово-господарської діяльності з тривалими негативними тенденціями.

В житлово-комунальному комплексі регіону виник, як і по всій Україні, колапс:

- основним користувачем газу та електроенергії в містах є підприємства теплоенергетики, водопостачання та водовідведення;
 - рівень оплати послуг газопостачання та електропостачання населенню є досить високим (85 – 95%) в умовах встановлених лічильників та служб контролю і від'єднання неплатників від мереж;
 - за рахунок низьких тарифів та несплат за теплопостачання, водопостачання та водовідведення виникає борг цих підприємств за газ та електроенергію і різке зниження чи припинення надавання комунальних послуг;
 - взяття кредитів та підвищення тарифів веде до зростання рівня несплат за опалення, гарячу воду, водопостачання та водовідведення;
- оскільки ці підприємства збиткові та потребують великих капітальних

вкладень на відновлення зношених основних засобів, вони знаходяться в комунальній власності і немає перспектив їх приватизації.

Основними причинами збиткової діяльності підприємств ЖКГ є:

1. Політизація регулювання у сфері житла та житлово-комунального комплексу. Як наслідок маємо викривлену систему тарифоутворення на житлово-комунальні послуги, субсидування населення через тарифи.

2. Питома вага витрат на оплату житлово-комунальних послуг становить у середньому всього 7,5% у сукупних витратах домогосподарства за місяць, що в 23 рази менше, ніж в розвинутих країнах світу.

3. У всьому цивілізованому світі вартість тепло та водопостачання комерційних споживачів набагато нижче, ніж населення. В Україні навпаки, тарифи для комерційних споживачів є набагато вищими ніж для населення; в деяких регіонах вони різняться в 610 разів.

4. Перехресне субсидування населення за рахунок промисловості. Наслідком такої ситуації є зниження конкурентоспроможності промислової продукції, заниження заробітної плати працюючих на відповідних підприємствах, перехід промислових підприємств на індивідуальне опалення та водопостачання, що призводить до розбалансування систем централізованого тепло і водопостачання та підвищення вартості виробництва.

Проблеми функціонування підприємств ЖКГ

Основні проблеми функціонування підприємств ЖКГ простежуються за чотирма основними напрямками:

1. Перший напрям організація ефективного управління у сфері виробництва і надання житлово-комунальних послуг

Розвиток та становлення схем управління у житловій сфері на сучасному етапі здійснюється шляхом:

- залучення населення до участі в управлінні житловим фондом шляхом створення ОСББ та запровадження посад управителів будинків;

- створення прозорих, відкритих схем взаємовідносин влада – населення – комунальні служби;

- створення служб єдиного замовника, розмежування функцій замовника підрядника та керуючого;

- персоніфікації кожного будинку – у виділенні будинку як суб'єкта відносин з замовником та підрядником;

- змін у підходах до формування тарифів.

Пожвавилась діяльність з утворення об'єднань співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ). На сьогодні в Україні створено 8750 таких об'єднань, з них 1736 – протягом 2008 року.

Найбільша увага цьому питанню з боку органів влади приділяється у Донецькій (1427 од.), Львівській (585 од.), Одеській (542 од.), Миколаївській (526 од.) областях.

Продовжується процес реалізації проектів управління комунальним житловим фондом через утворення служб єдиного замовника (СЄЗ). Задля реалізації проектів управління комунальним житловим фондом утворено 64 служби єдиного замовника, проте це на 14 одиниць менше порівняно з 2007 роком. Найбільша кількість СЄЗ функціонує у Донецькій (34 од.), Сумській (8 од.) областях та м. Києві (10 од.).

2. Другий напрям – поглиблення демонополізації житлово-комунального господарства, створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг.

З метою поглиблення демонополізації у сфері обслуговування житлового фонду в регіонах проводяться конкурсні відбори обслуговуючих підприємств, проте у переважній більшості населених пунктів до теперішнього часу зберігається монополія комунальних ЖЕКів, які виступають одночасно у ролі замовника та надавача послуг, тобто являючись виконавцем послуг, ЖЕКи самостійно контролюють їх виконання. Внаслідок цього немає можливості вибирати ефективно працюючі підприємства – надавачів житлово-комунальних послуг. Такий ринок є недосконалим та не забезпечує надання якісних та доступних послуг.

Так, станом на 01.01.14 до утримання житлового фонду залучено 417 приватних підприємств, з них найбільше у Донецькій (86), Сумській (36), Одеській (27), Житомирській (23) та Київській (22) областях.

Позитивним прикладом у даному напрямку є поява на ринку надання послуг з управління житловим фондом потужних міжрегіональних компаній, які мають значні оборотні кошти та можливість працювати одночасно в декількох населених пунктах.

Так наприклад, Корпорація «КомЕнерго» надає послуги з управління і утримання житлового фонду в містах Харкові, Тернополі, Житомирі, Краматорську, та також у містах Придніпровського регіону Бердянську, Мелітополі, інвестує власні кошти та має можливість залучати в галузь довгострокові інвестиції на заходи, що забезпечують якісне обслуговування населення, енергозбереження, якісне утримання житлового фонду, оптимізацію витрат, ефективну організацію праці, тощо.

Окрім того Корпорація представляє інтереси власників приміщень перед підприємствами, що надають житлово-комунальні послуги, шляхом укладання відповідних договорів і контролю їх виконання (послуги СЄЗ).

У сфері природних монополій удосконалення управління здійснюється шляхом створення регіональних компаній, запровадження делегованих форм управління таких як концесія, оренда, які запроваджені, в основному, в Донецькому регіоні та м.Одеса.

У м. Одесі цілісний майновий комплекс комунального підприємства «Одесаводоканал» з 1 січня 2004 року було передано в оренду на 49 років ТОВ «Інфокс» (філія «Інфоксводоканал»).

У Кіровограді на умовах оренди працюють підприємства:

«Кіровограделектротранс» (єдине у сфері електротранспорту), «Кіровоградтепло» та «Теплоелектроцентрально» у сфері теплопостачання.

У жовтні 2006 року Луганською обласною радою було прийнято рішення про передачу цілісного майнового комплексу ОКП «Компанія «Луганськвода» в концесію на 25 років.

У сфері комунальної теплоенергетики в концесію переданий один цілісний майновий комплекс МКП „Артемівськтепломережа”, м. Артемівськ, терміном на 40 років.

3. Третій напрям – забезпечення беззбиткового функціонування підприємств житлово-комунального господарства

За підсумками 2013 року фінансово-економічний стан підприємств житлово-комунального господарства залишається нестабільним.

Так, протягом 2013 року підприємства галузі отримали збитки у сумі 1 611,8 млн. грн., що на 29,3% більше порівняно з 2007 року. Найбільші збитки отримали підприємства комунальної теплоенергетики (716,9 млн. грн.) та водопровідно-каналізаційного господарства (451,0 млн. грн.). Обсяги збитків за звітний період у підгалузі житлового господарства становили 196,0 млн. гривень.

Загальна сума дебіторської заборгованості підприємств галузі за 2013 р. збільшилась на 447,5 млн. грн. (або на 5,1%) і склала 9,2 млрд. гривень. У відповідному періоді минулого року спостерігалось збільшення заборгованості на 606,6 млн. грн. (або на 7,7 %).

Порівняно з початком року заборгованість комерційних споживачів збільшилась на 13,1 млн. грн. та становила 2,2 млрд. грн.

Заборгованість населення з оплати житлово-комунальних послуг по підприємствах комунальної форми власності з початку року збільшилась на 4,5% та склала 6,6 млрд. гривень.

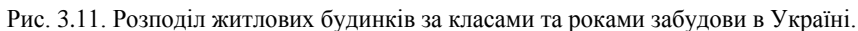
За даними Держкомстату України, заборгованість населення по підприємствах ЖКГ усіх форм власності становила 8,0 млрд. гривень. З початку 2013 року населенням країни сплачено за житлово-комунальні послуги, включаючи погашення боргів попередніх періодів, 18,0 млрд. грн., що становить 98,7% нарахованих за цей період сум. У розрізі регіонів найвищий рівень оплати за спожиті житлово-комунальні послуги спостерігався у Чернівецькій та Одеській областях (104%), найнижчий – в Закарпатській області (95,5%).

Сума кредиторської заборгованості складала 9,6 млрд. грн., що на 4,8% більше порівняно з початком року.

Заборгованість за енергоносії у загальній сумі кредиторської заборгованості складає 4,7 млрд. грн. (або 49,4%), у тому числі за газ – 2,6 млрд. грн., за електроенергію – 2,2 млрд. гривень.

Найбільший обсяг кредиторської заборгованості у Дніпропетровській (2,0 млрд. грн.), Луганській (1,7 млрд. грн.), Харківській (1,2 млрд. грн.) областях та м. Києві (1,5 млрд. грн.).

Так, у житловому господарстві на початок 2013 року загальна площа житлових приміщень багатоквартирного житлового фонду становила 492,2 млн. м², з них площа ветхого та аварійного житлового фонду складає 5,4 млн. м² (або 1,1%). Близько 67% багатоквартирних будинків (або 6,8 млрд. од.) збудовано до сімдесятих років минулого століття.



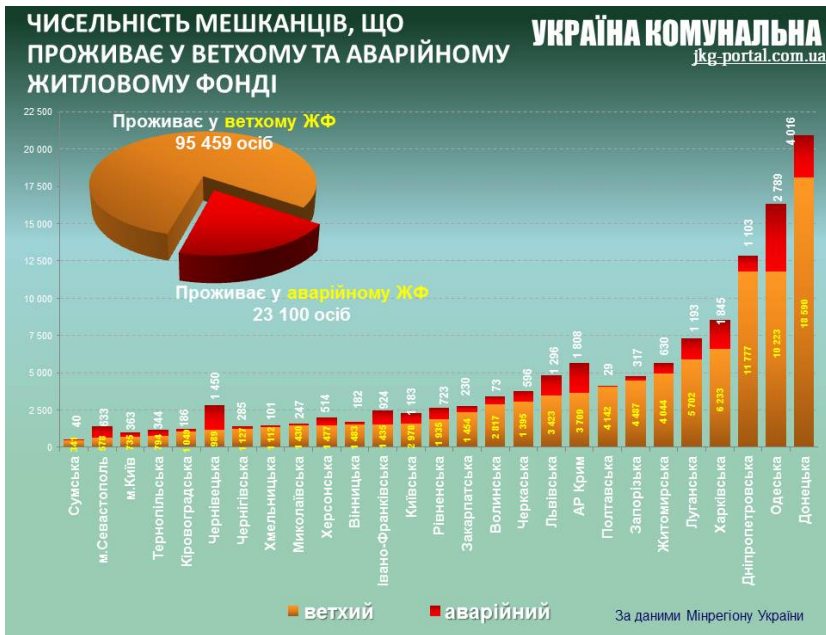


Рис. 3.12. Чисельність мешканців, що проживає у ветхому та аварійному житловому фонді в Україні.

Ліфтове господарство налічує близько 87 тис. ліфтів, з них 33% (або 28 тис. од) експлуатуються понад 20 років та ще 6% (або 5 тис. од.) складають непрацюючі ліфти.

У водопровідно-каналізаційному господарстві продовжує зростати протяжність ветхих та аварійних мереж. Частка мереж, що знаходиться у ветхому та аварійному стані, на початок 2013 року становила 35%.

Рівень втрат та необлікованих витрат води в середньому по Україні складав 38,5%.

Значними залишаються питомі витрати електроенергії на постачання води та відведення стоків (середньо галузевий показник – 1,57 кВт.год./м куб. води та стоків).

У середньому по Україні 51,4% споживачів оснащені лічильниками води. Найкращі показники в містах Києві та Севастополі, Івано-Франківській, Чернівецькій, Закарпатській, Кіровоградській та Львівській областях.

На початок 2013 року частка ветхих та аварійних теплових мереж комунальної теплоенергетики становила 14,5%. Найгірші показники в Одеській, Чернігівській,

Харківській, Житомирській областях, м. Севастополь та АР Крим.

Частка фізично та морально зношених низько-ефективних котлів з терміном експлуатації більше 20 років складала 24%. Складною є ситуація в м. Києві (63%), м. Севастополі (52%), Львівській (33%), Дніпропетровській (33%) та Донецькій (31%) областях.

Стабільно високими є питомі витрати палива на виробництво теплової енергії (169,2 кг. умовного палива/1 Гкал. тепла). Найнижчі показники у Миколаївській (118,45), Рівненській (124,2), Харківській (137,0), Запорізькій (149,5), Хмельницькій (159,0), Одеській (166,9) та Волинській (168,2) областях. Критично високі питомі витрати палива у Закарпатській (199,9), Чернігівській (198,8) та Херсонській (193,6) областях.

Залишається складним технічний стан міського електротранспорту. Із 7878 одиниць трамвайних вагонів і тролейбусів 90% відпрацювали нормативний термін експлуатації, а в АР Крим, містах Вінниці, Дніпропетровську, Запоріжжі, Івано-Франківську, Кіровограді, Миколаєві, Одесі, Рівному, Херсоні, Севастополі цей показник досяг 100 відсотків.

Напрями реформування підприємств ЖКГ

Характерними рисами нової редакції Загальнодержавної програми реформування житлово-комунального господарства на 2008-2012 роки є такі:

- Реформування житлово-комунального господарства розглядається в контексті формування нової житлової політики України, яка включає основні засади забезпечення людини житлом і організації його належної експлуатації та обслуговування.

- Створення моделі забезпечення населення доступним, високоякісним і комфортним житлом та здійснення його обслуговування з урахуванням потреб і можливостей людини.

- Створення ринкових засад для функціонування системи ЖКГ в умовах розвинутого державного регулювання суб'єктів природних монополій.

- Інституційні, законодавчі та організаційні заходи, спрямовані на проведення структурних реформ, які дадуть змогу запровадити нові правила на ринку житла та його обслуговування, змінити відношення суспільства і бізнесу до житлово-комунальної галузі.

Реформа ЖКГ має :

- дати людині чіткі орієнтири щодо її прав та обов'язків у придбанні, утриманні, реновації житла та його обслуговуванні;

- встановити ринкові правила господарювання на ринку житла та житлово-комунальних послуг;

- визначити повноваження держави, органів місцевого самоврядування та бізнесу у цій сфері.

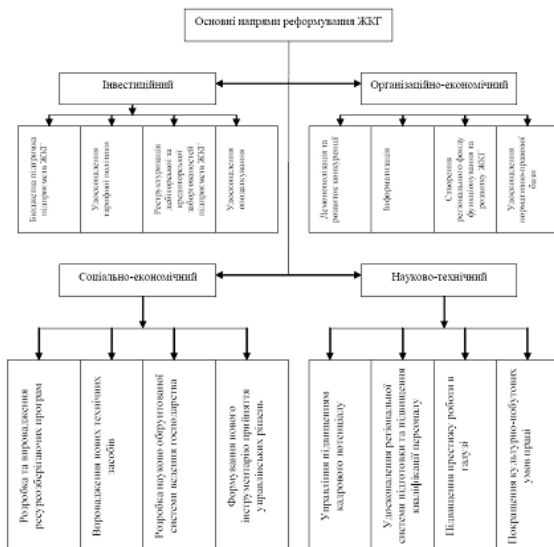


Рис.3.13. Основні концепції програми реформування житлово-комунального господарства

За результатами реформування галузі держава має забезпечити:

- наявність організаційних та фінансових механізмів щодо забезпечення прав людини на житло (придбання житла, оренди житла, забезпечення соціально вразливих верств населення соціальним та службовим житлом);
- доступність і обов'язковість надання послуг з енерго-, газо-, тепло- і водопостачання населенню та підприємствам за умов своєчасної оплати ними наданих послуг;
- якість житлово-комунальних послуг, що відповідає визначеним на державному рівні параметрам якості;
- можливість користуватися високоякісною питною водою, що забезпечить поліпшення здоров'я та підвищення тривалості життя населення;
- встановлення строгої залежності вартості житла та житлово-комунальних послуг від їх якості;
- обґрунтованість та прозорість дотаційної політики держави по відношенню до соціально вразливих верств населення;
- забезпечення захисту прав споживачів, своєчасне інформування з питань їх прав та обов'язків.

Для реалізації цих завдань необхідно:

- запровадити ринкові відносини на ринку житла та житлово-комунальних

послуг;

- знизити протягом 5 років використання енергоресурсів у комунальній енергетиці та житлових будівлях;
- забезпечити встановлення приладів обліку тепла, холодної та гарячої води;
- забезпечити контроль за технічним станом житлового фонду та якістю житлово-комунальних послуг;
- зменшити до рівня експлуатаційної безпеки знос житлового фонду та основних фондів у житлово-комунальному комплексі;
- привести рівень витрат і втрат під час виробництва житлово-комунальних послуг до рівня європейських країн;
- запровадити конкурентне середовище на ринку житлових послуг – розвинути нові форми управління житлом, ліквідувати монополію.

Реформування ЖКГ – загальнодержавне завдання, яке має реалізовуватись із залученням широкого кола міністерств та відомств України (рис.14).

Реформування і розвиток житлово-комунального господарства – складне системне завдання, реалізація якого має відбуватися з залученням широкого кола суб'єктів державного управління, органів місцевого самоврядування, науковців, громадськості, пересічних громадян. Всі учасники цього процесу мають розуміти необхідність такого реформування, його мету, пріоритетні завдання, принципи та механізми проведення реформ, складнощі, що виникнуть на цьому шляху, часовий термін проведення реформ та їх результат.



Рис. 3.14. Інституційний підхід до Програми реформування галузі ЖКГ України

Енергозбереження у житлових будинках має стати одним з перших пріоритетів діяльності Уряду на найближчу перспективу.

Це обумовлено двома факторами.

Перше – терморегуляція будинків, облаштування їх лічильниками (вода, тепло) та запровадження ощадливого відношення населення до енергетичних та інших ресурсів дає змогу досить швидко і з найменшими витратами з огляду на кінцевий результат отримати економічний ефект. Світовий досвід свідчить про можливість в разі здійснення цих заходів заощаджувати від 30 до 50% тепла, а отже, відповідно, і природного газу.

Друге – зменшення енергоспоживання у житловому фонді дозволить спрогнозувати потреби у енергетичних та інших ресурсах на середньо та довгострокову перспективу, що, у свою чергу, дасть змогу ефективно витрачати кошти населення, державного та місцевих бюджетів на модернізацію комунальної інфраструктури.



Рис. 3.15. Удосконалення державного регулювання діяльності природних монополій.

3.3. Аналіз стану розвитку виноградної галузі України

Виноробна галузь є перспективним напрямком розвитку економіки України, що обумовлено сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами і достатньою забезпеченістю трудовими та іншими ресурсами. Проте, на сьогодні стабільній та ефективній роботі виноробних підприємств перешкоджає численна кількість проблем, серед них: загальний кризовий стан економіки країни, низька забезпеченість сировиною переробних заводів, порушення паритетних взаємовідносин виробників сировини та виноробних підприємств, висока конкуренція, незахищеність вітчизняного виробника, відсутність належної підтримки з боку держави, низька якість виробленої продукції тощо.

Вино можна вважати одним з найперших алкогольних напоїв, а виноробство – найдревнішою галуззю. Згадки про виникнення вина та розвиток виноробства містяться в чисельних легендах греків, римлян, персів, сирійців тощо.

Виноградарство та виноробство в Україні завжди були важливою галуззю агропромислового комплексу. Займаючи незначну питому вагу в площі сільськогосподарських угідь (0,2%), ця галузь суттєво впливає на рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Так, у 2013 році питома вага виноробної галузі у ВВП становило 0,3%.

Виноградні вина — це напої, одержані шляхом збродження виноградного соку або соку з м'язгою з додаванням або без додавання спирту та інших компонентів, передбачених технологічною схемою.

Основними виноробними районами України є Одеська область, Крим, Закарпаття, Миколаївська та Херсонська області.

Асортимент виноградних вин дуже широкий і його класифікують за різними ознаками.

Таблиця 3.3

Класифікація виноградних вин

Класифікаційна ознака				
За призначенням: столові десертні	За кольором: білі червоні рожеві жовті	За смаком: сухі напівсухі напівсолодкі солодкі лікерні міцні	За технологією виготовлення: сортові купажні ароматизовані	За часом: ординарні марочні колекційні

За складом сировини вина поділяють на сортові, вироблені з одного сорту винограду (допускається до 15% винограду інших сортів) і купажні — із суміші сортів.

За ступенем насиченості вуглекислотою виноградні вина бувають тихі і такі, що містять надлишок вуглекислоти.

Залежно від технології приготування вина ділять на такі групи: столові, кріплені, ароматизовані, ігристі і шипучі. Столові вина за вмістом цукру (г/100 см³) мають підгрупи: сухі — до 0,3; напівсухі — 0,5—2,5; напівсолодкі — 3—5. Кріплені вина за вмістом спирту і цукру бувають: міцні, десертні солодкі і десертні лікерні. В них міститься відповідно спирту, % об. і цукру, г/100 см³: 14-20 і 0,2-11; 16-17 і 12-19; 12-17 і 20-30.

За забарвленням виділяють вина білі, рожеві і червоні, що враховують при формуванні їх типів.

Залежно від якості і строків витримки тихі вина бувають ординарними, марочними і колекційними. Ординарні вина реалізують з 1 січня наступного за урожаєм винограду року. Марочні вина виробляють з кращих сортів винограду у суворо регламентованих районах за відповідною технологією. Їх витримують у дубовій тарі не менше 1,5 року і вони характеризуються постійністю якості. Марочні вина високої якості, додатково витримані не менше трьох років у пляшках, називають колекційними.

За площами виноградників Україна посідала в колишньому СРСР третє місце, а за виробництвом вина — друге місце. Споживання вина виноградного на душу населення в Україні на рік становило у 1980 р. — 16,9 л./чол., у 1997 р. — 1 л./чол. За останні 23 років (1991-2014 роки) площі виноградників в Україні знизилися в 1,6 рази, випуск виноградного вина — у 5,6 рази, споживання вина на душу населення — у 16 разів [стат]. В Україні найбільші площі виноградних насаджень були у 1971 р. (188 тис. гектарів) За цим показником Україна посідала четверте місце серед колишніх радянських республік. Площі виноградників з 1971 р. скоротилися на 50 %. Умовно цей період можна розділити на три етапи:

- ✓ переведення виноградників на щеплену культуру (1971—1984)
- ✓ період антиалкогольної кампанії (1985—1988)
- ✓ період перебудови (1988—1991)

Найбільших збитків виноробній галузі завдала саме антиалкогольна кампанія, коли вирубали значну частину виноградників Криму [2].

До початку 90-х р. виноробство України було одним зі значних джерел поповнення бюджету держави. На різноманітних міжнародних конкурсах вин, коньяків і шампанського, марочна продукція СРСР незмінно завойовувала кубки Гран-прі, золоті та срібні медалі. На початку 90-х років у сільгоспідприємствах виноградників було понад 150 тис. га, з яких збирали в середньому по 650 тис. тонн винограду. У наступні роки ці площі значно скоротилися, бо закінчився термін їх амортизації, а відповідно і зменшилося валове виробництво продукції. Так, до 1995 року виноградники скоротилися на 20 тис. га, більшість з них мали вік понад 15-20 років і великий відсоток зріженості: лише 1,2 тис. шт./га (норма 3-3,5 тис., середньоевропейська норма - до 5 тис. кущів).

Різке падіння доходів населення знизило попит на винопродукцію, що не є предметом першої необхідності. Обсяги виробництва виноградного вина у 1998 р. скоротилися порівняно з 1990 р. на 73 %. Виноградарство та виноробство України було тісно пов'язане з іншими республіками Радянського Союзу. Так, виноробне устаткування виготовлялося та поставлялося в Україну з Грузії, Росії, Молдови. Вивіз українського вина проводився значною мірою до Росії. З розпадом СРСР ці зв'язки були порушені і всі питання виноробного виробництва Україна тепер повинна вирішувати самостійно.

Доцільним в нашій роботі є аналіз сучасного стану розвитку виноробства та виноградарства у світі. На даний час спостерігається процес зменшення обсягу виробництва вина за рахунок несприятливих погодних умов та зменшення площ насаджень виноградної лози. (Див табл. 3.4 та рис. 3.16) [3].

Таблиця 3.4

Площі виноградників (тис. га.)

Країна	Роки						
	2000	2005	2009	2010	2011	2014	2014р. у % до 2000
Франція	907	895	837	819	807	800	88,2
Італія	908	842	812	795	776	769	84,7
Португалія	246	248	244	243	240	239	97,2
Іспанія	1229	1180	1113	1082	1032	1018	82,8
Китай	300	433	518	539	560	570	190
Турція	575	555	505	503	500	517	89,9
Чилі	174	193	199	200	202	205	117,8
Аргентина	201	219	228	228	218	221	110
Україна	99,4	80,6	71	67,6	69,1	67,9	68,3
Австралія	140	167	176	170	174	169	120,7
США	412	399	403	404	405	407	98,8
Інші країни	2655,6	2589,4	2560	2575,2	2601,9	2592,1	97,6
Всього	7847	7801	7666	8628	7585	7575	96,5

Як видно з таблиці 2 площі виноградників у таких провідних виноробних країнах як: Франція, Італія, Іспанія та США у 2014 році по відношенню до 2000 року зменшились і така невтішна ситуація постійно зростає. Проте можна зробити висновок, виходячи з даних таблиці 2, що площі виноградників у так званих «Країнах нового світу», таких як: Аргентина, Чилі, Австралія та Китай. у 2014 по відношенню до 2000 року збільшились та залишають за собою позитивну динаміку. Але за площею насаджень лідирують Іспанія, Франція, Італія. Аналогічну тенденцію можна прослідити і на рис. 3.16.

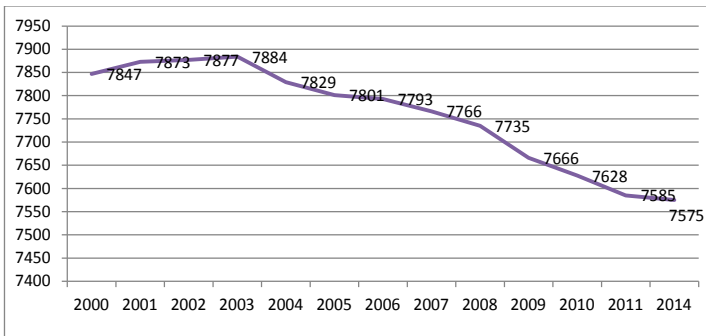


Рис. 3.16 Динаміка площ насаджень виноградної лози у світі за 2000-2012 рр. (тис. га)

Проаналізувавши дані рисунка 3.16, можна зробити висновок, що починаючи з 2002 року та по нинішній час зберігається невтішна тенденція зменшення площ, які зайняті під виноградники, а це в свою чергу призводить до зменшення обсягів виробництва вина в усьому світі.

Також невтішна тенденція спостерігається і в даний момент в Україні, площі насаджень лози та площі виноградників у плодоносному віці в Україні зменшуються, не дивлячись на діючу підтримку держави по збільшенню площ насаджень виноградної лози, дані приведені на рис. 3.17 [4].

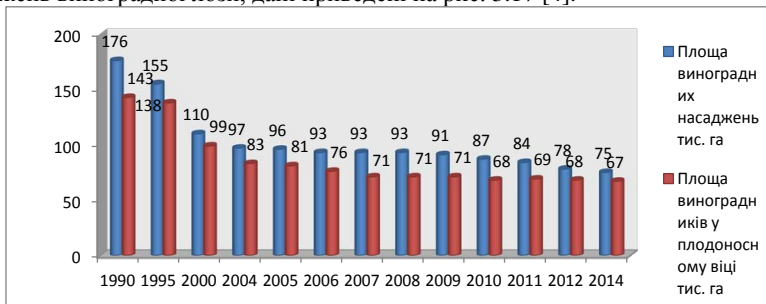


Рис. 3.17 Площі насаджень виноградної лози в Україні у 1990-2014 роки [5].

Як видно з рис. 3.17 площа виноградних насаджень у 2014 році зменшилася на 109 тис га по відношенню до 1990 року, а також площа винограднику у плодоносному віці зменшилась у 2014 по відношенню до 1990 року на 74 тис. га, та спостерігається подальше зменшення площ. Дана статистика негативно впливає на розвиток всієї галузі, оскільки зменшення обсягів площі приводить до зменшення врожаю, тим самим зменшує кількість виробництва вина з натуральної сировини,

збільшує імпорт сировини та, що являється самим гіршим, українське вино втрачає свою ідентичність, та за висновками експертів вже більше ніж 30% вина вироблено з порошку. Проте сучасний стан виноградно-виноробної галузі характеризується не тільки скороченням площі насаджень, а й поступовим зменшенням валового збору винограду та урожайності. (Див табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Динаміка основних показників виноградарства в Україні
за 2000 – 2014 роки [5]

Показники	Роки										2014р. у % до 2000р.
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2014	
Валовий збір (тис. т.)	514	374	443	301	360	415	469	408	522	575	111,0
Урожайність ц/га	51,7	45,2	54,9	39,7	50,5	58,6	66,0	60,3	75,5	85,8	166

Дані таблиці 3.4 свідчать, що валовий збір, починаючи з 2011 року, зменшується та по відношенню до 2000 року на 11,3%, проте врожайність винограду має позитивну динаміку і у 2014 р в порівнянні з 2000р збільшилась на 66,0%. Але у 2014 році спостерігається значне збільшення валового збору винограду. Дані свідчать про те, що виробники вийшли з малоефективного способу виробництва винограду – просте збільшення площ, яке не давало потрібного результату, а переключилось на екстенсивний шлях, що і супроводжується збільшенням значення урожайності винограду.

З наведених даних, можна спостерігати значне зменшення площ насаджень, але валовий збір збільшується, що позитивно впливає на галузь в цілому. Тому виноградарям потрібно не просто насаджувати лозу, а підтримувати існуючі насадження у плодоносному віці.

В Україні склалася певна виноробна спеціалізація: Південний берег Криму виробляє марочні, десертні та кріплені вина; Херсонська, Миколаївська, Одеська області та Закарпаття - столові білі і червоні вина. Таким чином, сьогодні в Україні існують три основні центри виноробства - Крим, Причорномор'я (Одеська, Херсонська, Миколаївська області) і Закарпаття, що зумовлено відповідним місцем розташуванням та кліматичними умовами (рис 3.18.)

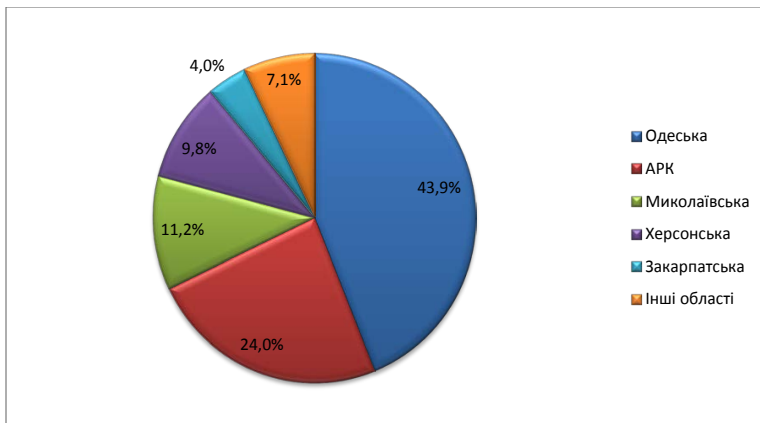


Рис. 3.18 Обсяг виробництва винограду за регіонами України у 2012 році, тис. т [5].

Як видно з рис. 3.18 в Одеській області виробляється найбільший обсяг більше виробництва виноградних вин України (43,9% загальних обсягів). Стабільне функціонування галузі сприяє підвищенню зайнятості населення, зростанню надходжень до місцевих та державного бюджетів, посиленню конкурентоспроможних позицій вітчизняних підприємств.

Підвищення ефективності роботи виноробних заводів повинно бути одним з пріоритетних напрямків розвитку економіки як і країни в цілому так і по областях.

Також доцільним є розгляд переробки винограду на виноматеріали у 2012 році за регіонами. (Див. табл. 3.5.)

Таблиця 3.5
Переробка винограду на виноматеріали за регіонами у 2011-2012 рр.

Регіони	Фактично перероблено винограду на виноматеріали				У тому числі		середня ціна закупівлі у 2014 році
	2014	2013	у % до загальног о підсумку	2014р. у % до 2013р.	власно-вирощений	закуплен ий	За 1 т грн.
Запорізька	-	-	-	-	-	-	-
Закарпатська	8199,6	9567,1	3,6	85,7	103,5	8094,1	3983
Миколаївська	44674,7	71251,5	19,5	62,7	4767,1	39907,6	3333,9
Одеська	139921,9	185572,8	61,1	75,4	26848,3	113075,6	3299,9
Херсонська	36136,9	41728,5	15,8	86,6	7457,7	28645,6	5661,7
Україна	228933,1	308119,9	100	74,3	39176,6	189722,9	3636,5

В цілому по Україні спостерігається зменшення обсягу переробки винограду на виноматеріали за 2013-2014 рр. Негативне тенденція просліджується і в таких областях як Миколаївська, Херсонська та в Одеській та Закарпатській областях також спостерігається негативна тенденція до зменшення переробки винограду на виноматеріали. Найбільшу долю у переробці винограду на виноматеріали займає Одеська обл., яка у 2 рази перевищує аналогічний показник в Миколаївській області за аналізований період. На підприємства Одещини припадало 61,1% загального обсягу переробленого винограду, Миколаївської області – 19,5%. У 2012р. 21% від загального обсягу переробленого винограду складала власна сировина (у 2013р. – 34%). Найменше фактично перероблено власного винограду на виноматеріали підприємства Запорізької (7,6%) та Закарпатської (11,4%) областей.

Середня ціна закупівлі винограду коливалась в межах від 5661,7 грн./т в Херсонській області до 3299,9 в Одеській області. Аналіз динаміки середньої ціни за 2014-2013 рр. по Україні в цілому показує, що вона зросла на 10% (з 3305,1 грн./т до 3636,5грн./т). Це відбулося головним чином за рахунок підвищення цін на виноград у Херсонській – на 51% та Одеській – на 4% областях, У решті регіонів спостерігалось незначне зниження цін [5].

Для того, щоб зрозуміти, яка частка від загального обсягу збору винограду йде на переробні підприємства, необхідно проаналізувати структуру реалізації винограду. Структура реалізації розподілу винограду у 2011 році представлена на рис. 3.19

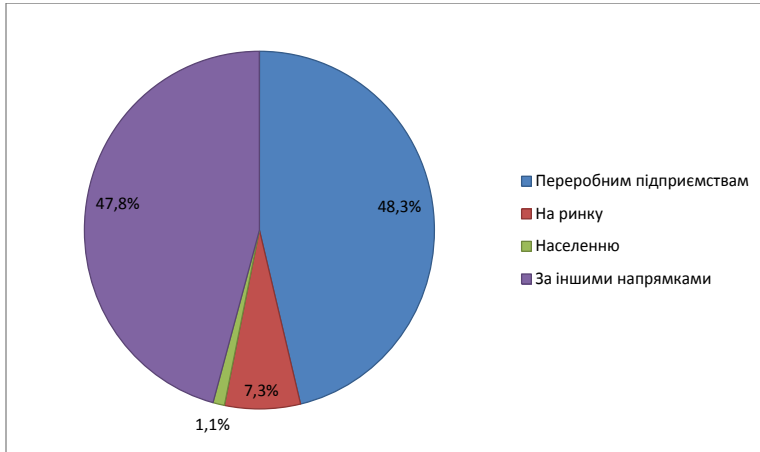


Рис. 3.19 Структура реалізації розподілу винограду в Україні у 2014 році, %

Як видно з рис. 3.19 «левова частина» реалізації у 2014 році припадає на переробні підприємства та за іншими напрямками, що негативно впливає на розвиток виноробної промисловості, оскільки саме 47,8% реалізації винограду не потрапляє виноробним підприємствам у вигляді сировини. Таким чином підприємства не в достатній мірі забезпечені сировиною, а тому і страждає якість виготовленої продукції.

Основою стабільної роботи виноробної галузі є виробництво сировини. У сучасних умовах кризової економіки, на шляху забезпечення необхідних сировинних зон для переробної промисловості постає низка проблем економічного, організаційного, правового, техніко-технологічного характеру. У таблиці 3.6 подана структура розподілу сортів винограду, які вирощуються на території України.

Таблиця 3.6

Переробка виноматеріалів по сортах за 2013 – 2014 рр.(т.)

Найменування сортів	Фактично перероблено на виноматеріали ,т.			
	2014 р.	2013 р.	2014 р. у % до загального підсумку	2014 р. у % до 2013 р.
Аліготе	29877,2	45063,7	17,0	66,3
Бастардомагарацький	3470,5	4874,3	2,0	71,2
Каберне Совіньйон	21288,7	23786,3	12,1	89,5
Мерло	10690,8	9853,3	6,1	108,5
Мускат (білий, рожевий, Отгонель і т.і.)	17756,2	21393,0	10,1	83
Одеський чорний	5100,4	6174,8	2,9	82,6
Піно (білий, чорний, сірий)	8027,4	9671,6	4,6	83
Рислінг	13064,1	18452,1	7,4	70,8
Ркацителі	12648,7	20701,6	7,2	61,1
Сапераві північний	5460,5	5411,8	3,1	100,9
Совіньйон	15725,0	19083,7	9,0	82,4
Трамінер рожевий	4476,7	4255,4	2,6	105,2
Фетяска	3063,6	6290,8	1,7	48,7
Шардоне	24770,7	45284,6	14,1	54,7
Інші	53512,6	67651,8	30,5	79,1
Всього	175420,5	307948,8	100	57

Найбільш поширеними сортами винограду для переробки є «Аліготе», «Шардоне» та «Каберне Савіньйон» – відповідно 17,0% , 14,1% та 12,1% у загальному обсязі переробленого винограду, найбільший спад фактично перероблених виноматеріалів за аналізований період спостерігається в таких сортах як: «Шардоне» та «Фетяска», так, за аналізований період відбувається зменшення обсягів переробки в цілому по всіх видах сортів винограду на 43%.

На сьогодні стан сировинних зон виноробної промисловості характеризується постійним скороченням площ виноградників, особливо тих, що знаходяться у плодоносному віці, та їхнім повільним оновленням; високою зношеністю та застарілістю наявних площ виноградників; низьким рівнем врожайності, особливо у порівнянні з іншими країнами, які займаються виноробством; скороченням обсягів виробництва сировини; відсутністю необхідних вкладень у сільськогосподарських виробників матеріальних та трудових ресурсів для стабільного розвитку галузі. Також необхідно відзначити невідповідність сортового складу, необхідного для ефективнішого функціонування виноградарсько-виноробного підкомплексу. Використання якісних сортів винограду, які характеризуються належними показниками цукристості, кислотності та іншими ознаками, в більшій мірі забезпечують виробництво якісної та конкурентоспроможної готової виноробної продукції.

Також, на нашу думку, є важливим аналіз рівня рентабельності винограду у сільськогосподарських підприємствах. (Рис. 3.20)

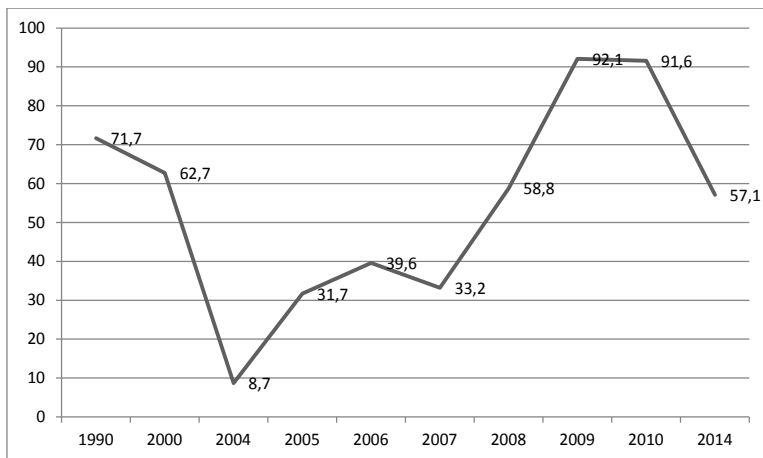


Рис. 3.20 Рентабельність вирощування винограду у 1990-2014 роках

Як видно з приведеного рисунка рентабельність вирощування винограду має позитивне значення, з 2007-2010 роки рентабельність поступово збільшувалась, проте у 2014 році зменшилась майже у двічі та становить 57,1%.

На нашу думку, доцільно буде привести дані, щодо споживання та вирощування вина та винограду відповідно в провідних виноробних країнах. (Див. рис.3.21)

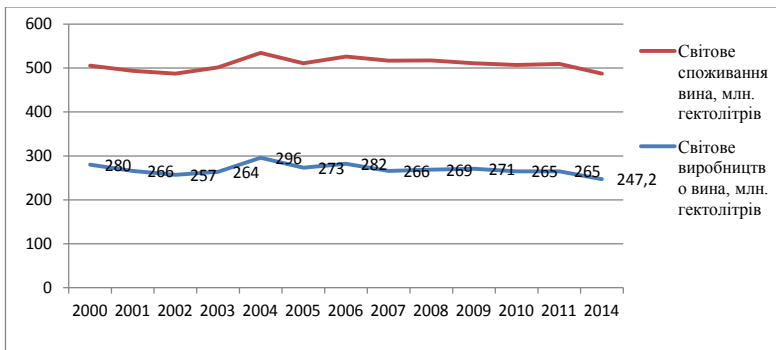


Рис. 3.21 Світове виробництво та споживання вина, млн. гектолітрів за 2000 – 2014 роки

Проаналізувавши рисунок 3.21 можна зробити висновок, що за аналізований період з 2000-2014 рр. спостерігається зменшення, як виробництва так і споживання вина, проте споживання вина зменшується повільніше ніж виробництво. Виробництво вина після піку в 2004 році стабільно знижується, торік скорочення стало максимальним за 40 років. У результаті з 2006 року попит на глобальному винному ринку перевищує пропозицію, і на сьогоднішній день дефіцит становить приблизно 300 мільйонів ящиків на рік. Як пише Morgan Stanley [2], існуючий дефіцит наростатиме, оскільки споживання продовжує зростати, а погана погода цим і минулого літа не сприяла гарному врожаю. Поворотним пунктом для виноробної галузі, за даними аналітиків, став 2010 рік, коли економічна криза в Європі змусила багатьох виноробів закрити свій бізнес, і площі виноградників скоротилися.

Згідно даних Всесвітньої організації охорони здоров'я на 2014 рік, Україна знаходиться на п'ятому місці в світі за обсягами споживання алкоголю. В Україні споживаються 15,6 л алкоголю на душу населення на рік. За цим показником її випереджає Молдавія (1 місце - 18,2 л), Чехія (16,4 л), Угорщина (16,2 л) і Росія (15,7 л). За споживанням горілки Україна у 2013 році посіла 3 місце, середня норма споживання – 7,7 л., перше та друге місце – Росія та Білорусія відповідно. Помірне споживання вина - результат взаємодії багатьох європейських асоціацій, товариств і компаній, пов'язаних з виробництвом, продажем і споживанням вина. Винна індустрія в Європі вже протягом багатьох років є потужним прихильником та поборником помірної і усвідомленого ставлення до споживання алкоголю. У процесі просування вина на ринках різних країн виробники вина та регіональні асоціації приділяють окрему увагу походженню, культурній спадщині, виробництву і подачі вина і особливо підкреслюють ідеї відповідального підходу до його споживання.

На рис. 3.22 представлена структура ринку алкогольних напоїв в Західній Європі та в Україні (%)

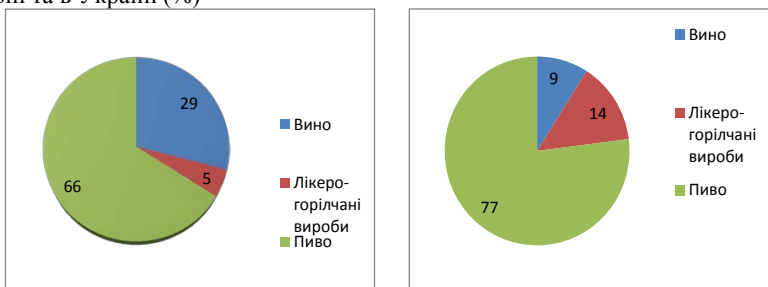


Рис. 3.22 структура ринку алкогольних напоїв в Західній Європі та Україні у 2012 році.

Науково обґрунтовані норми споживання вина та винограду, розроблені Укр. НДІ харчування складають відповідно 40л. та 8 кг. на душу населення дані споживання представлені у таблицях 3.7 та 3.8.

Таблиця 3.7

Фактичне споживання в Україні продукції вітчизняних виробників

Вироби	2011	Відхилення від норми, %	2012	Відхилення від норми, %	2013	Відхилення від норми, %
Виноград(кг)	0,6	- 1333	0,9	-888,89	1,1	-727,28
Виноробна продукція всього(л)	4,1	975	8,4	-476,19	5,7	701,75
Вино столове(л)	1,7	-	2,9	-	2,4	-
Горілка (л)	7,3	-	7,4	-	7,5	-

Проаналізувавши дані таблиці можна зробити висновок, що населення України недоспоживає не тільки виноград, а й саме вино. Проте зросло споживання горілки на душу населення, що негативно впливає на здоров'я нації в цілому, хоча відповідно з даними державного комітету статистики збільшується споживання сухого червоного вина.

Далі доцільним в нашій роботі приведена статистика споживання вина на душу населення в провідних виноробних країнах.

Таблиця 3.8

Споживання вина на 1 особу за 2012 рік

Країна	л/на 1 особу
Люксембург	50,7
Франція	47,4

Італія	37,1
Словенія	33,1
Аргентина	24,4
Німеччина	24,4
Велика Британія	19,9
США	9,2
Росія	7,3

Як видно з приведеної таблиці, рівень споживання вина у передових країнах вищий ніж в Україні, що являється підтриманням наукових норм споживання [6] .

Далі необхідним вважаємо у своїй роботі необхідність аналізу виробництва виноматеріалів за регіонами у 2014 – 2013 роках. Які характеризуються такими даними, які наведені в таблиці 3.9:

Таблиця 3.9

Виробництво виноматеріалів за регіонами у
2014 – 2013 роках (тис. дал.)

Регіон	Обсяг виробництва			У тому числі			
				шампанські та ігристі	коньячні	для випуску вин та закладки на витримку	
	2014 р.	2013 р.	у % до 2013 р.			столові	кріплені
Україна	15074,8	20764,2	72,6	5506,2	2936,0	5192,9	1080,3
Закарпатська	—	—	—	—	—	—	—
Запорізька	—	—	—	—	—	—	—
Миколаївська	3229,8	4992,0	64,7	1234,2	137,5	1519,0	339,1
Одеська	9083,5	12598,5	72,1	3997,9	1073,6	3033,3	627,5
Херсонська	2351,8	2936,1	80,1	274,1	1724,9	323,2	29,6

У 2014р. вироблено виноматеріалів для випуску вин 6263,7тис.дал (65,4% обсягу 2013р.), для закладки на витримку – 9,5тис.дал (1,6%). У груповому асортименті виноматеріалів шампанських та ігристих виготовлено на 14,5% менше, ніж у 2013р., коньячних – на 21,9% менше; для закладки на витримку та випуску столових вин – на 42,7%менше,для закладки на витримку та випуску кріплених вин – на 2,6% менше, інших видів виноматеріалів – на 6,3% менше. Водночас обсяги виноматеріалів для випуску кріплених вин збільшилися на 14,7%. Для їх закріплення було використано 177,2 тис. дал. спирту-ректифікату, що на 31% більше, ніж у 2013р [5].

У загальному виробництві виноматеріалів зросла питома вага шампанських та ігристих з 31% у 2013р. до 36,5% у 2014р., коньячних – з 18,1% до 19,5%,для закладки на витримку та випуску кріплених вин – з 5,3% до 7,2%,інших видів виноматеріалів – з 1,9% до 2,4%; скоротилася частка виноматеріалів для закладки на витримку та випуску столових вин з 43,7% до 34,4%.

У таблиці 3.10 представлена структура виробництва вина в Україні за 2005-2012 рр.

Таблиця 3.10

Обсяг виробництва спиртних напоїв у 2005 – 2012 рр.

Вид напою	Роки										
	2005		2010		2010р у % до 2005	2011		2011р у % до 2005	2012		2012р у % до 2005
	млн. дал	%	млн. дал	%	%	млн. дал	%	%	млн. дал	%	%
Горілка та інші спиртові напої	35,1	10,9 9	40,7	10,1 8	115,95	33,4	8,87	95,16	33,8	9,26	96,30
Лікери солодкі наливки, спиртові настоянки, інші спиртові настоянки	23,1	7,23	11,7	2,93	50,65	12	3,19	51,95	11,5	3,15	49,78
Вино виноградне	16,4	5,13	29,6	7,40	180,49	16,9	4,49	103,05	12,8	3,51	78,05
Вино «Шампанське»	4,4	1,38	4,2	1,05	95,45	3,7	0,98	84,09	3,3	0,90	75,00
Коньяк	2,4	0,75	3,6	0,90	150,00	4,7	1,25	195,83	4,6	1,26	191,67
Пиво	238	74,5	310	77,5 4	130,25	306	81,2 3	128,57	299	81,9 2	125,63
Всього	319, 4	100	399, 8	100	125,17	377	100	117,94	365	100	114,28

Як видно з таблиці 2 у 2011 році збільшився обсяг виробництва вина по відношенню до 2005 року на 2,44%. Але у 2011 році по відношенню до 2010 року зменшився обсяг виробництва виноградного вина, що негативно впливає на розвиток галузі. Як свідчить неофіційні джерела на прилавках магазинів знаходиться від 30 – 50% фальсифікованого вина, що також негативно впливає не тільки на рівень економіки в країні, а й на світовий імідж [7]. На рисунку 3.23 представлена динаміка виробництва виноматеріалів за 2009-2012 роки.

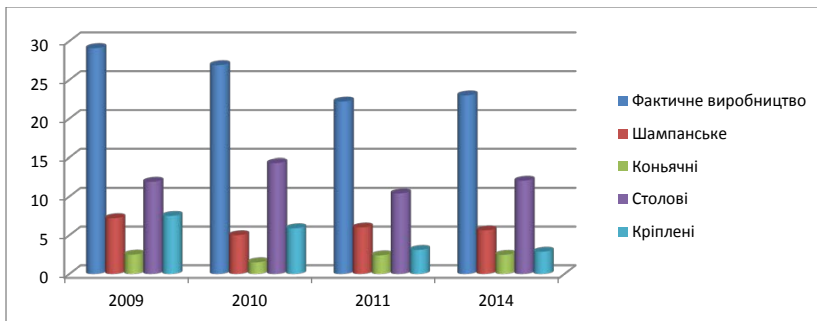


Рис. 3.23 Динаміка виробництва виноматеріалів за 2009-2014 роки.

Рис. 3.23 підтверджує загальну характеристику зменшення обсягу виробництва виноматеріалів, що негативно впливає на конкурентоспроможність виробників, а також підштовхує споживачів придбати продукцію іноземних виробників.

В Україні в січні 2014 р. випуск виноградного вина зменшився на 4,5% — з 700 тис. дал в січні 2012 р. до 668,5 тис. дал. Також в січні 2014 р. в Україні виробництво ігристих вин, в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, збільшилась на 36,4% з 198,4 тис. дал у січні 2012 р. до 270,7 тис. дал у 2013 р. У 2013 р. виробництво вина «Шампанське», збільшилося на 28,1% з 132,8 тис. дал до 170,1 тис. дал. Всього в Україні в грудні 2012 р. було випущено 513,8 тис. дал вина «Шампанське» і 722,1 тис. дал ігристих вин.

Крім того, з початку року збільшилося виробництво вермутів в 119,3 тис. дал або на 13,2%.

Випуск виноградного вина у минулому році зменшився, падіння вітчизняного ринку вина склало 26,6%. Так, за 2011 р виноробами було вироблено 17 млн. 55 тис. дал виноградного вина, в 2012 - 12 млн. 511 тис. дал. Виноматеріалів у 2012 р. вироблено на 8% менше - 23 млн дал. Найбільше винограду перероблено в Одеській області -146,45 тис. т (зростання на 11,4%), в АР Крим - 73,15 тис. т (спад на 15,3%) та Миколаївській обл. - 53,9 тис. т (спад на 8,2%). Невтішна ситуація існує і в Одеській області. Дані приведені у табл. 9 за період з 2005-2012 рр.

Невтішною залишається ситуація не тільки в Одеській області, а і в Україні в цілому. У 2010 році спостерігався найбільший обсяг виробництва виноградного вина за весь аналізований період. Починаючи з 2011 року, обсяг виробництва виноградного вина зменшується. Негативна тенденція спостерігається і до сьогоднішнього дня. У 2014 році по відношенню до 2013 року обсяг виробництва вина в Україні зменшився в 2 рази, що було обумовлено кризовим станом економіки країни та окупацією АР Крим. Дана ситуація негативно впливає на розвиток галузі, а також і на соціальну політику, оскільки зменшення обсягів виробництва спричинює

зменшення кількості працівників на підприємствах, а це в свою чергу призводить до збільшення рівня безробіття не тільки в області, а і в країні в цілому.

Таблиця 3.11

Обсяг виробництва спиртних напоїв в Одеській області
у 2005 – 2014 рр.

Види напою	2005		2010		2010 у % до 2005	2011		2011 у % до 2005	2012		2014 у % до 2005
	тис. дал.	%	Тис. дал.	%	%	Тис. дал.	%	%	Тис. дал.	%	%
Коньяк, бренді	652	4,44	1421	4,91	217,9 1	2050, 5	19,2 3	314,4 9	1884, 5	23,8 7	289,0 3
Горілка, інші міцні спиртові напої	2612	17,7 8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Лікери, солодкі наливки, спиртові настоянки	817	5,56	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вино “Шампанське ”	1289	8,77	1667	5,76	129,3 3	1174, 4	11,0 1	91,11	1013, 4	12,8 4	78,62
Вина виноградні	4660	31,7 2	1292 9	44,6 7	277,4 4	3719, 8	34,8 8	79,82	2497, 7	31,6 4	53,60
столові з фактичною концентрацією спирту від 9 до 13%	2077	14,1 4	3086	10,6 6	148,5 8	2348, 2	22,0 2	113,0 6	1820, 8	23,0 7	87,66
газовані	296	2,01	375,8	1,30	126,9 6	76,9	0,72	25,98	77,1	0,98	26,05
з концентрацією спирту більше 15%	2288	15,5 7	9467	32,7 1	413,7 6	1294, 7	12,1 4	56,59	599,8	7,60	26,22
Всього	1469 1	100	2894 5	100	197,0 3	10665	100	72,59 2	7893, 3	100	53,73

Як видно з приведеної таблиці, що починаючи з 2011 року обсяги виробництва алкогольної продукції починають зменшуватись, що було спричинено низькою факторів, а саме: зменшення площ виноградників та низького рівня

урожаю винограду. Виноградні вина займають значну частину в загальному обсягу виробництва алкогольної продукції в області, масова частка складала у 2014 році 31,64% та займають перше місце серед інших видів спиртних напоїв. Як видно з приведеної таблиці, починаючи з 2011 року обсяги виробництва алкогольної продукції в Одеській області починають зменшуватись, також невтішною спостерігається ситуація з виробництвом виноградних вин. У 2014 році по відношенню до 2005 року обсяг виробництва спиртних напоїв та виробництва вина зменшився на 46,27 % та 46,4% відповідно. Зменшення обсягу виноградних вин було спричинено низькою факторів, а саме: зменшення площ виноградників та низького рівня урожаю винограду.

Динаміка обсягу виробництва виноградного вина підприємствами Одеської області та України у 2003-2014 роках наведена на рисунку 3.24 [2].



Рис. 3.24 Динаміка обсягу виробництва виноградного вина (тис. дал)

Таблиця 3.12

Обсяг виробництва вина виноробними підприємствами Одеської області у 2011-2014 рр. (у.о.) [2]

	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2014р. до 2011р. (%)
Шабо	41878647	17,3	62753960	28,5	72798319	31,1	78101083	32,5	186,5
ТОВ «Vin AGRO»	0		0	0,	33812084	14,5	33230575	13,8	-
ТОВ "Niva NVP	62020597	25,6	49235399	22,3	25295757	10,8	28760664	12	46,37
ПАТ «Одеса винпром»	29790505	12,3	28190943	12,8	23967595	10,3	24373701	10,1	81,82
Котовський	47216980	19,5	21478022	9,7	11395808	4,9	11670211	4,9	24,72

винзавод									
БАТ Болг. «Харчовик»	9223311	3,8	9721520	4,4	9293131	4,0	10871262	4,4	117,87
ЗАТ «Одеський завод шампанських вин»	13998116	5,8	12697564	5,8	13416739	5,7	10335168	4,2	73,8
Dionis	5977267	2,3	4928033	2,2	5584098	2,4	7500287	3,1	125,5
Інші	32581550	13,4	31586734	14,3	38194773	16,3	35841285	15	110
Всього	242686975	100	220592175	100	233758304	100	240684236	100	99,17

У 2014 році по відношенню до 2011 року обсяг виробництва вина виноробними підприємствами Одеської області зменшився на 0,83%. Найбільший спад виробництва виноградного вина спостерігався на Котовському винзаводі, ТОВ «Niva NVP» та на ЗАТ «Одеський завод шампанських вин» 24,72%, 46,37% та 73,8% відповідно. Але, незважаючи на кризовий стан економіки, ряд підприємств змогли не тільки залишити за собою дані обсяги виробництва, а також змогли збільшити обсяги виробництва своєї продукції. Лідером цієї групи є виноробне підприємство «Шабо», яке за аналізований період часу збільшило обсяг виробництва вина на 86,5%, а також збільшило свою масову частку в загальному обсязі виробництва. Dionis та БАТ Болградський «Харчовик» змогли збільшити обсяги виробництва за 2011-2014 рр. на 25, 5% та 11,87% відповідно та змогли наростити масові частки у загальному обсязі. У 2014 по відношенню до 2011 року обсяг виробництва інших підприємств, які займались виробництвом виноградних вин також зріс на 10%, але дані підприємства не змогли збільшити масову частку у загальному обсягу підприємств.

На рисунку 3.25 наведений обсяг виробництва виноградного вина у відсотках, підприємствами Одеської області у 2013 році [3].

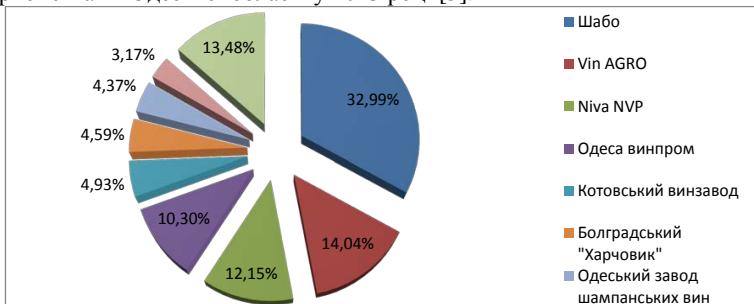


Рис. 3.25 Обсяг виробництва виноградного вина підприємствами у % в Одеській області у 2013 році

Найбільша частка обсягу виробництва вина належить підприємству «Шабо», яке відноситься до інноваційних та передових не тільки на теренах Одеської області, а і України в цілому. Дане підприємство постійно збільшує обсяг виробництва. Його продукція відома у всій Європі. «Шабо» може гідно конкурувати з іноземними виробниками аналогічної продукції, що робить його найбільш конкурентоспроможним серед вітчизняних виробників. Друге місце за обсягом виробництва виноградного вина займає ТОВ "Vin AGRO" з масовою часткою 14,04%, третє місце займає ТОВ "Niva NVP з масовою часткою 12,15% та четверте – ПАТ «Одеса винпром» – 10,3%. Отже дані 4 підприємства виробляють 69,47% загальної кількості виноградного вина. Вони є конкурентоспроможними, оскільки займають різні сегменти ринку та мають різну цінову політику, що робить їх найбільш пристосованими до навколишньої економічної ситуації.

Найголовніша проблема українського вина, на нашу думку, – це те, що у 21 столітті виробниками управляє не «благородні цілі», а проста нажива, тобто отримання високого прибутку будь – якими методами. Так, використовують жмих як первинну речовину, додають цукор та ароматизатори у технологічному процесі виготовлення вина. При цьому українське вино втрачає свою автентичність, смак та користь.

В таблиці 3.13 наведена порівняльна характеристика планів та фактичних насаджень виноградної лози на території України.

Таблиця 3.13

Порівняльна характеристика планів та фактичних насаджень виноградної лози на території України за 2008-2012 роки

Роки	Відповідно галузевої програми		Насправді		Відхилення посадки (тис. га)	Відхилення фінансування (млн. грн.)
	Посадка (тис. га)	Фінансування (млн. грн.)	Посадка (тис. га)	Фінансування (млн. грн.)		
2008	7	259,6	5,1	253,1	72,9	97,5
2009	8	317,3	2,7	211,3	33,8	66,6
2010	9	342,7	2,3	167,8	25,6	49,0
2011	10	434,3	1,8	148,7	18,0	34,2
2012	10	434,3	0,9	92,3	9,0	21,3
Всього	44	1788,2	12,8	873,2	29,1	48,8

Як видно з приведених даних в жодних з років не відбувалось чітке виконання плану з насадження виноградної лози та за 5 років відхилення від запланованого склало 48,8 млн. грн. або 29,1 тис. га.

Як видно з наведених даних, починаючи з 2010 років зменшуються площі виноградників у плодоносному віці, зменшується обсяг виробництва вина та споживання його населенням.

Негативна ситуація, що склалася у виноробстві, пов'язана з загальним кризовим станом економіки, диспропорційним розвитком різних галузей та диспаритетом взаємовідносин виробників сировини та промислових переробних підприємств. Необхідно працювати у напрямку налагодження взаємин між сільськогосподарськими товаровиробниками та виноробними заводами, поновлюючи або створюючи нові інтеграційні зв'язки між ними. Це забезпечить перелив капіталів із галузі в галузь та створить можливості підвищувати ефективність виноградарсько-виноробного підкомплексу в цілому.

3.4. Вимір впливу інноваційної складової на конкурентоспроможність виноробних підприємств, за допомогою методу головних компонент

Сьогодні в Україні та в інших країнах СНД проблема конкурентоспроможності стоїть дуже гостро, оскільки саме вона виступає найважливішим фактором забезпечення виживання підприємства в «суворих умовах дійсності» і його подальшого ефективного розвитку [1].

Загальновідомо, що основне значення для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства мають виробництво високоякісної інноваційної продукції, вдосконалення існуючих і впровадження нових прогресивних технологій. Зазначені характеристики, натомість, можуть бути забезпечені саме за рахунок розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Сучасні умови діяльності економічних суб'єктів в Україні характеризуються невизначеністю, тобто внутрішньою нестійкістю та достатньо обмеженою передбачуваністю поведінки інших суб'єктів економічних відносин. За таких обставин серед основних факторів конкурентоспроможності підприємства провідне місце займають: конкурентоспроможність продукції та його інноваційна діяльність. Крім того, в мінливому ринковому середовищі необхідно безперервно вдосконалювати власну продукцію й усі інші процеси на підприємстві, а також вміти адаптуватися, саме тому постійне впровадження інновацій на сучасному етапі розвитку економіки є основним засобом збереження конкурентоспроможності і невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Можливість впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах визначається низкою факторів, які акумулюють внутрішні та зовнішні можливості та загрози. Політика держави щодо підвищення впровадження інновацій підприємствами повинна забезпечувати формування та результативне функціонування системи механізмів, які здатні формувати попит на інновації збоку виробників, зокрема, купувати інноваційну техніку і технології; збільшувати нематеріальні активи; оновлювати асортимент продукції та поліпшувати її якість.

У світовій економічній літературі на сьогодні відсутня єдина методологія оцінки конкурентоспроможності підприємства. Це залежить від багатьох

чинників, в тому числі від галузі підприємства, його розміру, різниці у методах ведення бухгалтерського обліку тощо. Тому кожне підприємство або розробляє власну методику здійснення оцінки своєї конкурентоспроможності, або користується найприйнятнішою з тих, що існують. У будь-якому разі, дуже важко сказати, яку саме методику застосовує те чи інше підприємство.

У своїй роботі автор розглядає ряд факторів, які впливають на конкурентоспроможність. Автор вперше застосував метод головних компонент у визначенні впливу інноваційної складової конкурентоспроможності виноробних підприємств Одеської області. Автор доходить висновку, що найбільший вплив на конкурентоспроможність підприємства надає інноваційна складова. Та за допомогою кореляційної матриці доводить взаємозв'язок інновацій та конкурентоспроможності. У даній статті автором було розглянуто існуючі методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, а також була запропонована методика визначення впливу інновацій на конкурентоспроможність виноробних підприємств. Даний аналіз був проведений за допомогою методу головних компонент

Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів і послуг, і його продукція користується постійним попитом. Однак рівень конкурентоспроможності - це величина динамічна, яка змінюється під впливом багатьох факторів, які формуються в сферах виробництва і обігу товару. Головною перешкодою є те, що у світовій економічній літературі сьогодні не відсутність єдина методологія оцінки конкурентоспроможності підприємства. Це залежить від багатьох факторів, у тому числі від галузі підприємства, його розміру, різниці в методах введення бухгалтерського обліку тощо. Тому кожне підприємство або розробляє власну методику проведення оцінки своєї конкурентоспроможності, або користується вже розробленою. У будь-якому разі, дуже важко сказати, яку саме методику застосовує те чи інше підприємство.

Одним з головних елементів управління конкурентоспроможністю підприємства є оцінка її рівня. Кількісна та якісна оцінки допомагають виміряти рівень конкурентоспроможності кожного підприємства. Оскільки після підписання 27 червня 2014 року — економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС, керівництво українських компаній повинно підвищувати рівень конкурентоспроможності своїх компаній. Тому що на національний ринок хлинуть імпорتنі товари, з якими наші виробники будуть не в змозі конкурувати. Та як наслідок імпорتنі товари зможуть витіснити вітчизняні, заповнивши собою всі можливі канали збуту.

Для того, щоб підприємство було конкурентоспроможним у процес виробництва необхідно впроваджувати інновації. У своїй роботі автор проводить порівняльний аналіз підприємств які впроваджують в процес виробництва інновації

з підприємствами, у яких немає інновацій за допомогою метода головних компонент.

Теоретичні основи конкурентоспроможності та оцінки присвячені праці Портера [4] І.Ансоффа, А. Курно, Ж.-Ж. Ламбена, Ф. Котлера [3], А.Ю. Юданова, І.М. Герчикова, У.Г. Зінурова, Р.А. Фатхутдінова, І.В. Зулькарнаєва, Л.С., Ільєсова, Х. Фасхшєв, О.Г. Янковий. Ці автори кількісно і якісно виміряти рівень конкурентоспроможності підприємства, використовували показники діяльності підприємств та фінансової звітності. Жоден з авторів не роздивився вплив на конкурентоспроможність інноваційної складової виноробних конкурентоспроможності за рахунок, витрат на інноваційній діяльності компанії та придбання сучасного обладнання. Автор у своїй статті розглядає як інноваційна складова впливає на рівень конкурентоспроможності підприємств за рахунок витрат на інновації.

За останній час помітно зріс інтерес до методів багатовимірного порівняльного аналізу. При аналізі та прогнозуванні соціально-економічних явищ дослідник досить часто зіштовхується з багатомірністю їх опису.

Методи багатовимірного аналізу – найбільш дієвий кількісний інструмент дослідження соціально-економічних процесів, що описуються великим числом характеристик. До них відносяться кластерний аналіз, таксономія, факторний аналіз, кореляційний та регресійний.

На наш погляд, найбільший інтерес являють собою такі методи: метод головних компонент (різновид факторного аналізу), метод таксономії та метод багатовимірного шкалування. Дані методи дозволяють виявити лідерів та аутсайдерів серед підприємств які досліджують, що набуває особливої актуальності в наші дні. В даних методах використовуються латентні, тобто скриті показники.

Автори у своїй роботі для розрахунків обрали метод головних компонент. Суть методу полягає в знаходженні нових штучних змінних(загальних факторів), які є оцінками досліджуваної латентної ознаки – векторного критерію рівня конкурентоспроможності підприємства. Загальні фактори, названі в рамках даного методу головними компонентами, являють собою лінійні комбінації спостережуваних симптомів і використовуються в подальшому аналізі в ролі оцінок латентної ознаки, та пояснюють кореляційні зв'язки між вихідними симптомами об'єктів.

Основне рівняння методу має вигляд:

$$Z = A * F$$

Де **Z** – матриця стандартизованих значень, спостережуваних ознак розміру $m \times n$;

A – матриця факторних навантажень розміру $m \times n$;

F – матриця головних компонент розміру $m \times n$ [1, с.21].

Виноробна галузь є перспективним напрямком розвитку економіки України, що обумовлено сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами і достатньою забезпеченістю трудовими та іншими ресурсами. Проте, на сьогодні стабільній та ефективній роботі виноробних підприємств перешкоджає численна кількість проблем, серед них: загальний кризовий стан економіки країни, низька забезпеченість сировиною переробних заводів, порушення паритетних взаємовідносин виробників сировини та виноробних підприємств, висока конкуренція, незахищеність вітчизняного виробника, відсутність належної підтримки з боку держави, низька якість виробленої продукції тощо.

Автор у своїй роботі вважають за доцільне проаналізувати вплив інновацій на конкурентоспроможність виноробних підприємств. На сьогодні будь-якому суб'єкту господарювання важко успішно розвиватись без інформаційних засобів для обробки та аналізу інформації, оскільки за кожну одиницю часу надходить така її кількість, що обробка та аналіз людиною стає неможливою. Тому впровадження сучасних інформаційних технологій, які дозволяють вчасно та якісно обробляти та аналізувати інформацію є дуже важливим орієнтиром.

Якщо аналіз даних передбачає використання великої кількості взаємопов'язаних величин, доцільно застосувати спеціальні методи та алгоритми багатовимірної статистики. Основна ідея багатовимірного підходу полягає у виконанні певних трудомістких обчислень, які часто здійснюються, особливо таких, які містять функції агрегації (кількість, сума, середнє, максимум та інші), і збереження цих результатів в базі даних для їх подальшого використання у процесі підтримки прийняття рішень, видобування знань та інших застосувань. Оцінку та формування конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснювати за допомогою наступних принципів: множинності, комплексності, одномоментності, ієрархічності, комунікативності, реальності, коректності, відносності, креативності, адаптивності, динамічності, безперервності, оптимальності.

У своїй роботі автор аналізує вплив інновацій на конкурентоспроможність по 9 підприємствам Одеської області за 2013 рік. Розрахунки проводяться за допомогою програми STATISTICA. Процедура компонентного аналізу багатовимірних об'єктів складається з основних етапів для дослідження латентних показників (дивись табл. 3.14)

Таблиця 3.14

Етапи проведення аналізу

I	Формування матриці X вихідних ознак-симптомів латентного показника
II	Стандартизація вихідних ознак і приведення даних до одного і того ж порядку
III	Побудова кореляційної матриці, що відображає зв'язок вихідних змінних
IV	Знаходження матриці факторних навантажень
V	Виділення, вимірювання та інтерпретації даних

І Формування матриці X вихідних ознак-симптомів латентного показника. Відповідно до закону «Про комерційну таємницю » автор статті не має право оприлюднювати дані підприємств. Підприємствам будуть надані літери алфавіту.

X1 - продуктивність%;

X2 - рентабельність всього капіталу%;

X3 рентабельність власного капіталу;

X4 - рентабельність продажів;

X5 - рентабельність продукції;

X6 – фондовіддача;

X7 - вартість внутрішніх досліджень і розвитку;

X8 - Витрати на придбання наукових досліджень і розробок;

X9 - придбання машин, обладнання та програмного забезпечення;

X10- придбання інших зовнішніх знань;

X11 - науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи витрати.

II Стандартизація вихідних ознак і приведення даних до одного і того ж порядку. Дані призвести до стандартизованих шляхом поділу кожної групи даних за середнім значенням для кожної групи даних. Стандартизовані дані, представлені в таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Стандартизовані дані на 2013 рік

№	Підприємства	x1	x2	x3	x4	x5	X6	X7	X8	X9	X10
1	A	11,53	13,79	8,31	9,14	4,83	10,4	5,78	20,18	8,14	7,51
2	B	3,08	0,76	3,79	2,55	0,70	4,98	0,67	0,15	0,00	0,25
3	C	1,46	0,08	0,60	0,21	7,22	4,98	0,72	0,33	10,6	1,21
4	D	1,19	1,17	1,33	0,91	0,34	0,00	0,01	0,00	0,09	0,00
5	E	0,72	0,51	0,29	0,53	3,75	0,00	0,96	0,00	0,00	0,11
6	F	0,80	1,25	1,05	2,03	1,49	0,00	0,48	0,01	0,18	0,13
7	H	0,62	1,76	0,56	0,64	0,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	I	0,71	0,21	1,18	1,53	0,13	0,00	0,77	0,13	1,77	0,90
9	J	0,54	0,17	0,86	1,31	0,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

III Побудова кореляційної матриці, що відображає зв'язок вихідних змінних. Кореляційна матриця представлена в таблиці 3.16.

Таблиця 3.16

Кореляційна матриця

Correlations (Spreadsheet10) Casewise deletion of MD N=9											
Variable	Var 1	Var 2	Var 3	Var 4	Var 5	Var 6	Var 7	Var 8	Var 9	Var 10	Var 11
Var 1	1,00	0,82	0,98	0,99	-0,03	0,03	0,71	0,67	0,29	0,64	0,49
Var 2	0,82	1,00	0,86	0,81	0,30	0,07	0,37	0,29	0,38	0,33	0,67

Var 3	0,98	0,86	1,00	0,98	-0,03	0,02	0,58	0,54	0,20	0,50	0,55
Var 4	0,99	0,81	0,98	1,00	-0,03	-0,02	0,69	0,66	0,29	0,62	0,51
Var 5	-0,03	0,30	-0,03	-0,03	1,00	-0,05	-0,00	-0,05	0,78	0,07	0,70
Var 6	0,03	0,07	0,02	-0,02	-0,05	1,00	-0,20	-0,12	-0,20	-0,17	-0,17
Var 7	0,71	0,37	0,58	0,69	-0,00	-0,20	1,00	0,98	0,58	0,98	0,18
Var 8	0,67	0,29	0,54	0,66	-0,05	-0,12	0,98	1,00	0,54	0,98	0,08
Var 9	0,29	0,38	0,20	0,29	0,78	-0,20	0,58	0,54	1,00	0,66	0,53
Var 10	0,64	0,33	0,50	0,62	0,07	-0,17	0,98	0,98	0,66	1,00	0,13
Var 11	0,49	0,67	0,55	0,51	0,70	-0,17	0,18	0,08	0,53	0,13	1,00

Дані, що наведені в таблиці 3, показують, що існує кореляційний зв'язок між вихідними даними.

В таблиці 3.17 наведені характеристичні корені кореляційної матриці, що відображає зв'язок вихідних даних. У першому стовпці наводяться характеристичні корені λ_i , в другому – відсоток загальної дисперсії факторів – симптомів d_i , які пояснюють відповідні головні компоненти, в третьому – накопичені значення характеристичних коренів, в четвертому – накопичений відсоток загальної дисперсії змінних, які пояснюють відповідні головні компоненти.

Таблиця 3.17
Характеристичні коріння кореляційної матриці

Eigenvalues (Spreadsheet10)				
Extraction: Principal components				
Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	5,868203	53,34730	5,86820	53,3473
2	2,098141	19,07401	7,96634	72,4213
3	1,842358	16,74871	9,80870	89,1700
4	0,939543	8,54130	10,74825	97,7113
5	0,197884	1,79895	10,94613	99,5103
6	0,037887	0,34443	10,98402	99,8547
7	0,013457	0,12233	10,99747	99,9770
8	0,002527	0,02297	11,00000	100,0000

Аналіз отриманих результатів показує, що для перших трьох характеристичних коренів виконується умова $d_i \geq 10\%$, а частка варіації одинадцяти початкових факторів-симптомів, обумовлена трьома першими головними компонентами – 89,17%.

Таблиця 3.18 показує найбільш значущим факторні навантаження.

Таблиця 3.18
Матриця факторних навантажень

Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet10)								
Extraction: Principal components								
(Marked loadings are >.700000)								
Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7	Factor 8
Var1	-0,9283	0,14172	0,33974	0,01938	0,02824	0,03084	0,02129	0,00149
Var2	-0,7657	-0,30473	0,46478	-0,01091	-0,30742	-0,07422	-0,00537	-0,0153
Var3	-0,8708	0,07011	0,47214	0,09139	0,02358	0,04600	0,04934	0,01707

Var4	-0,9276	0,12900	0,34279	0,07713	0,03520	0,07860	-0,05285	-0,0005
Var5	-0,2124	-0,90954	-0,28969	-0,19099	0,01198	0,05999	0,05807	-0,0096
Var6	0,11372	0,08086	-0,89521	0,41628	0,07307	-0,01993	-0,08239	0,02893
Var7	-0,8550	0,32435	-0,38430	-0,02302	0,05041	-0,10757	0,03696	0,00663
Var8	-0,8133	0,39672	-0,40126	-0,11438	0,08027	0,02870	-0,00318	-0,0366
Var9	-0,6101	-0,49204	-0,58101	-0,17665	-0,11790	0,02971	-0,04246	0,01573
Var10	-0,8267	0,28904	-0,47768	-0,11640	-0,02826	-0,00729	-0,01022	0,01643
Var11	-0,5592	-0,63590	0,19699	0,16876	0,26760	-0,07618	-0,03196	-0,0123
Expl.Var	5,86820	2,098141	1,842358	0,939543	0,197884	0,037887	0,013457	0,02527
Prp.Totl	0,53347	0,19074	0,16748	0,08541	0,01798	0,00344	0,00122	0,00023

Знаходження матриці факторних навантажень є основоположним з точки зору принципової можливості реалізації розрахунку головних компонентів. У таблиці 3.18 наведені найбільш суттєві факторні навантаження.

Високі факторні навантаження ($|a_{KL}| \geq 0,7$) цих матриць виділені, а в останніх двох рядках вказані характеристичні корені відповідних кореляційних матриць r та частки загальної дисперсії факторів – симптомів, які пояснюють відповідні головні компоненти.

Необхідно дати економічне тлумачення першим трьом виділеним головним компонентам, які спільно описують 89,17% загальної дисперсії досліджуваних ознак-симптомів.

Аналіз першого стовпця матриці A показує, що головна компонента $F1$ тісно пов'язана зі змінними $x_1, x_2, x_3, x_4, x_7, x_8, x_{10}$. Це означає, що вони «навантажують» першу головну компоненту своїм змістом». Мінус перед значеннями факторних навантажень вказує на те, що змінні надають першій головній компоненті смислове навантаження, адекватне поняттю економії «сировини і матеріалів», а саме зниження собівартості виробів.

Так як перші 4 змінні - рентабельність діяльності підприємства, їх необхідно віднести до ефектів. Сьома і десята змінні означають витрати на інновації, які призводять до підвищення конкурентоспроможності підприємств. А також сприяють збільшенню прибутку.

Об'єднавши два названих поняття в одне ціле, можна стверджувати, що перша головна компонента відображає на підприємствах, які автори вивчили, латентний економічний показник під назвою «інноваційна складова конкурентоспроможності підприємства».

Аналіз другої шпальти матриці A показує, що головна компонента $F2$ тісно пов'язана лише з 5 змінної, яка не є латентною. Теж саме необхідно сказати і про третю головну компоненту $F3$.

Проранжуємо досліджувані об'єкти по латентному показником $F1$. Для цього необхідно звернутися до матриці значень окремих головних компонент для кожного досліджуваного підприємства. На основі значення першого стовпчика цієї матриці отримаємо такі ранги об'єктів за величиною першої головної компоненти.

Таблиця 3.19

Ранжування виноробних підприємств за рівнем інноваційної складової конкурентоспроможності підприємств за 2013 рік

Номер	Латентний показник F1	Ранг підприємства	Підприємство
1	2,16176	1	A
2	0,87649	3	D
3	0,50159	4	C
4	1,20176	2	B
5	-0,78289	9	E
6	0,44732	5	F
7	0,08277	8	H
8	0,31539	7	I
9	0,32252	6	J

Згідно з даними третьої колонки таблиці 6 найвищий показник рівня інноваційної складової конкурентоспроможності підприємств належить підприємству А, оскільки саме у даного підприємства найвищі витрати на інновації, а також за всіма показниками підприємство займає лідируючі позиції. Аутсайдером є 5 підприємство так як у нього найнижчі показники витрат на інноваційну діяльність.

Проблеми потенційних можливостей підприємств в конкурентній боротьбі представляє в економічній науці категорія – конкурентоспроможність. Проблема конкурентоспроможності носить в сучасному світі всеосяжний характер. Від того на скільки вона вирішується, залежить багато що в економічному і соціальному житті країни. Фактор конкуренції носить примусовий характер, змушуючи виробника під загрозою витіснення з ринку, удосконалити якість свого товару і в цілому конкурентоспроможність підприємства, а ринок об'єктивно оцінює результати дій виробників. Розрахунок конкурентоспроможності підприємства визначається за допомогою показника конкурентоспроможності товару та коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства, який відображає ефективність його виробничо-комерційної діяльності.

Автор підтвердив в результаті його досліджень гіпотезу про те, що інноваційна складова впливає на конкурентоспроможність підприємств. Результати дослідження також підтвердили, що компанії, які провадили у свою діяльність інновації - збільшили свої прибутки. Яскравим прикладом є компанія А. Ця компанія витратила на інновації в 2013 році, більш ніж будь-яка інша компанія. Таким чином, сума прибутку збільшилася. Підприємство Е, який зайняв останнє місце в гірших серед вивчених компаній.

Це дослідження має важливе значення для розуміння впливу інноваційної складової конкурентоспроможності підприємств. Дослідження показує, наскільки важливо впроваджувати інновації в процесі виробничих підприємств. Тому що компанія знаходиться в середовищі, яке постійно змінюється. Таким чином, автори

прийшли до висновку, що для ефективного функціонування підприємств на ринку, необхідно впроваджувати інновації.

3.5. Шляхи підвищення ефективності господарювання переробних підприємств

Становлення ринково орієнтованої системи господарювання та розвиток досконалих конкурентних відносин між її суб'єктами в Україні вимагають впровадження одночасно керівного і керованого організаційно-економічного механізму, здатного забезпечити стабільне ефективне високоприбуткове функціонування найважливіших структурних одиниць – переробних підприємств – та мобільно інтенсифікувати відтворювальні процеси як на локальному, так і на глобальному рівнях. На практиці важливо знайти дійові напрямки підвищення ефективності функціонування підприємств. Для розв'язання цього завдання певного значення набуває класифікація чинників його зростання. Взагалі всі чинники підвищення ефективності функціонування підприємств зводяться до трьох напрямків [1, с. 21]:

- 1) управління витратами і ресурсами;
- 2) напрямки розвитку і удосконалення виробництва та іншої діяльності;
- 3) напрями удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності.

До першої групи мобілізації чинників можна віднести такі заходи щодо підвищення поточної виробничої діяльності підприємства: зростання продуктивності праці і зменшення зарплатоємності виготовлення продукції (тобто економія витрат живої праці); зниження загальної ресурсомісткості виробництва (зменшення енергоємності, фондомісткості, матеріаломісткості тощо). Все це спонукає підприємство до раціонального використання природно-сировинних ресурсів. Активна мобілізація вказаних факторів передбачає здійснення таких заходів, як: прискорення впровадження результатів науково-технічного та організаційного прогресу в практику діяльності підприємства; удосконалення організаційної та виробничої систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування і мотивації; підвищення якості і конкурентоспроможності виготовлюваної продукції; удосконалення і постійне коригування всіх видів діяльності для забезпечення їх вимогам сучасності. Всі визначені напрямки власне представляють другий напрям мобілізації факторів підвищення ефективності господарювання підприємства.

Але найважливішого значення набувають чинники, визначені третьою групою, оскільки їх мобілізація передбачає визначення місця реалізації в системі управління діяльністю. Тут доцільно розглядати внутрішні та зовнішні відносно до підприємства фактори. Адже факторами внутрішнього середовища можливо оперувати на рівні підприємства, а от зовнішніми факторами управляти майже неможливо, оскільки вони потребують зазвичай суттєвих структурних зрушень,

розгалуження інфраструктури підприємства, залучення інституціональних механізмів для забезпечення належних передумов функціонування підприємства, і взагалі – удосконалення та розробки дієвих державних економічних та соціальних програм розвитку суспільства.

Беручи до уваги викладене, можна виділити три основні фактори, що впливають на процес розвитку і рівень ефективності переробних галузей на сучасному етапі: кон'юнктура потреб населення і суміжних галузей; обсяги виробництва та якість сировини; низький техніко-технологічний рівень матеріально-технічної бази. Виявлені загальні закономірності – це основа для опрацювання заходів щодо підвищення ефективності функціонування переробної промисловості із залученням наявних резервів.

Резерви підвищення ефективності розвитку переробних галузей невикористані в даний проміжок часу – можливості збільшення обсягів виробництва продукції в розрахунку на одиницю сукупних затрат живої та уречевленої праці з метою раціональнішого використання наявного потенціалу для отримання більшої кількості високоякісної продукції [1, с. 32]. Виходячи із специфічних особливостей переробних галузей та ресурсів, що використовуються у виробництві, виділяють такі основні групи резервів підвищення ефективності переробної промисловості [2, с. 29]:

- зростання обсягів та ефективності виробництва сировини, зниження її собівартості та підвищення якості;
- підвищення ефективності використання сировини та матеріальних ресурсів;
- підвищення рівня використання вторинних сировинних ресурсів;
- підвищення рівня використання виробничих потужностей та основних виробничих фондів;
- підвищення ефективності використання трудових ресурсів;
- підвищення якості товарів (послуг).

У ринковій економіці кількісне вимірювання темпів економічного розвитку доповнюється характеристиками процесу відтворення, тобто за рахунок саме яких факторів – інтенсивних чи екстенсивних досягається зростання його темпів. Причому структурна характеристика темпів економічного зростання повинна відповідати структурі суспільних потреб у широкому асортименті продуктів харчування високої якості. Підвищення ефективності виробництва є економічним наслідком процесу безперервного удосконалення факторів виробництва, джерелом якого можуть бути як інтенсивні, так і екстенсивні фактори процесу відтворення [3, с. 24]. Виходячи з того, що поєднання і взаємозв'язок основних складових, резервів, напрямів та чинників підвищення ефективності розвитку переробних галузей можна вважати шляхами їх зростання, відмітимо, що приріст кінцевих результатів виробництва має досягатися за рахунок збільшення основних його факторів (кількості предметів та засобів праці, витрат живої праці) та підвищення їх віддачі.

Отже, підвищення ефективності функціонування переробних галузей на сучасному етапі має відбуватися шляхом:

- формування високорозвинутої сировинної бази;
- забезпечення виробництва товарів (послуг) в оптимальні строки з найменшими витратами на основі прискорення впровадження досягнень науково-технічного прогресу, створення сучасної високорозвинутої матеріально-технічної бази переробної промисловості;
- пошуку нових організаційно-економічних форм і механізмів ефективної взаємодії суміжних галузей.

За рахунок прямих іноземних інвестицій та лізингових угод, мобілізації власних інноваційних ресурсів переробне підприємство здатне удосконалити процес попередньої підготовки для виробничого процесу, здійснити реконструкцію потужностей, максимально автоматизувати процес виробництва. Економічний ефект від впровадження вищезазначених заходів у масштабах виробництва може бути виявлений через зменшенні витрат на поточний ремонт, скороченні амортизаційних відрахувань, цехових та загальногосподарських витрат.

Роль держави у розвитку переробних галузей в умовах ринкової економіки та обмеженості бюджетних ресурсів полягає у побудові стратегії виробничого та науково-технічного прогресу, створенні сприятливого середовища для інноваційних процесів та привабливих умов для потенційних інвесторів, залученні методів непрямого впливу через систему правового й економічного регулювання податкової, кредитної та амортизаційної політики, митних тарифів.

Серед основних заходів підвищення інноваційної активності товаровиробників переробних підприємств пріоритетного значення набуває створення умов для розвитку позабюджетної мобілізації фінансових ресурсів. Одним із перспективних шляхів залучення коштів повинна стати вторинна емісія акцій підприємств переробної промисловості та забезпечення переходу прав участі в капіталі акціонерного товариства до ефективного власника, який зацікавлений у довгостроковому розвитку підприємства. Іншим шляхом є раціональне поєднання прямих іноземних інвестицій та внутрішніх кредитів. Кредити дозволять вирішити проблему поповнення обігових коштів на закупівлю сировини та матеріалів, інших матеріально-технічних ресурсів, оплату лізингу технологічного обладнання.

Прямі іноземні інвестиції сприятимуть вирішенню стратегічних проблем реконструкції та модернізації виробництва на основі впровадження мало- та безвідхідних, ресурсозберігаючих технологій.

Іншим перспективним напрямом підвищення ефективності є удосконалення та розширення зв'язків між постачальниками сировини і переробниками, шляхом їх раціоналізації в межах інтегрованих систем. Пошук нових форм інтеграції сприятливо впливає на систему заготівель сировини, глибоку її переробку, зменшення матеріально-грошових і трудових витрат на одиницю продукції, матеріальну заінтересованість усіх учасників в кінцевих результатах діяльності.

Рациональне розміщення сировинної зони підприємств переробної промисловості сприяє усуненню диспропорцій у виробництві кінцевого продукту, зменшенню нерациональних перевезень, ефективнішому використанню наявних ресурсів.

Визначені основні напрями подальшого розвитку ґрунтуються на конкретних соціально-економічних та науково-технічних розробках і передбачають комплексну модернізацію виробничої та міжгалузевої структури; реальні зміни щодо перебудови виробничих і земельних відносин та розвиток нових організаційних форм власності і господарювання; радикальні структурно-інвестиційні зміни, що забезпечать комплексну перебудову виробничо-технологічних та матеріально-технічних, організаційно-господарських структур; удосконалення фінансово-кредитних відносин на основі системи державного регулювання; підвищення ефективності використання ресурсів і комплексної переробки за допомогою впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Отже, ефективний розвиток переробних галузей – одна з важливих умов забезпечення сталого соціально-економічного зростання суспільства з огляду на спрямування кінцевої продукції. Проте, шляхи вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування переробних галузей в методологічному та організаційно-методичному плані залишаються ще недостатньо вивченими та розробленими.

Ефективність розвитку переробних галузей – специфічна галузева форма прояву господарських відносин з метою максимального задоволення потреб суспільства. Як економічна категорія в умовах ринкової економіки вона відображає якість господарювання в них, тобто досягнення кінцевої мети з найменшими затратами суспільної праці з урахуванням соціального та екологічного аспекту [4, с. 122].

Визначальним чинником підвищення ефективності функціонування переробних галузей повинна стати розробка і впровадження сучасної інноваційної науково-технічної моделі виробництва, основними складовими якої повинні бути: розроблення і використання ресурсо- та енергозберігаючих технологій, принципово нових видів техніки і технологій; формування наукоємних виробничих процесів, конкурентоспроможних переробних виробництв, досконалого механізму інноваційного розвитку переробних галузей; забезпечення ефективного стимулювання інноваційної діяльності переробних підприємств.

Перспективним напрямом розвитку переробних галузей є розширення інтеграційних процесів на основі створення акціонерних товариств відкритого типу за участю постачальників сировини, переробних підприємств, банківських структур, транспорту, торгівлі, установ з науково-технічного та інформаційного обслуговування, що значно розширить можливості фінансування інвестиційних проектів.

Протягом останніх років ситуація на вітчизняному ринку змінилася в негативну сторону – різко скоротилися дійсний попит та пропозиція [5, с. 24]. При

цьому темпи зниження попиту значно перевищують зменшення пропонування. Склад попиту на продукти спричинений, перш за все, зниженням реальних доходів населення, а також зростанням розміру податків та інших платежів, обмеженістю експортних можливостей переробної продукції. Це зумовлено чинниками політичного, економічного, соціального характеру, низьким рівнем заробітної плати, спадом виробництва а відтак збільшенням кількості безробітних, низькими темпами співвідношення продуктивності праці до використання капіталу тощо.

Пропонування товарів, в свою чергу, зменшилось через скорочення вітчизняного виробництва та недоліки в системі менеджменту і маркетингу [6, с. 109]: низьку зацікавленість працівників у ефективному використанні ресурсів та поліпшенні стану реалізації товарів, слабкою матеріально-технічною базою переробних підприємств і торговельних організацій, недостатністю розвитку інфраструктур ринку, мінливістю податкового середовища.

Відомо, що особливою умовою для підприємств переробної промисловості є залежність від сезонного фактора попиту [7, с. 226]. В цьому контексті розвиток підприємств прийнято розглядати як такий режим функціонування його економічної системи, який забезпечує позитивну динаміку параметрів рівня та якості продукції, конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства на основі збалансованого врахування поточних та перспективних потреб споживачів і можливостей підприємства у їх задоволенні. Власне такий розвиток не повинен і не може вичерпуватися виключно механічним зростанням елементів його структури, в тому числі і економічних. Мова йде про стабільне зростання технологічного рівня виробництва, використання ресурсоощадних технологій, підвищення його конкурентоспроможності, забезпечення високого рівня рентабельності, систематичне оновлення продукції, врахування сезонності попиту, специфіки галузі тощо.

Варто пам'ятати, що результати діяльності промислового підприємства також залежать від ефективної діяльності його підсистем: виробничої, фінансової, інвестиційно-інноваційної, управлінської та маркетингової, соціальної, екологічної. Ці складові в поточному та перспективному вимірі формують як ефективність, так і напрями її підвищення через:

- відображення ефективності використання ресурсів (автоматизація системи управління виробництвом, модернізацію технічного обладнання);

- використання фінансових можливостей підприємства (фінансові стратегії, управління дебіторською заборгованістю, зниження ризиків при залученні позикових коштів, збільшення можливостей підвищення вартості продукції);

- можливості використання інвестиційно-інноваційних стратегій на підприємствах промисловості (пошуки і мобілізація інвестиційних джерел, проведення зваженої інноваційної політики, самостійна розробка інноваційних проектів);

- вмілу реалізацію маркетингових заходів, спрямованих на стимулювання нових споживчих ринків збуту (через системне проведення маркетингових досліджень, системне та глибоке вивчення споживчих потреб, використання ефективних методів поставок, реклами тощо);

- доцільне та ефективне використання людських ресурсів на підприємстві та забезпечення підприємства об'єктами соціальної інфраструктури (підвищення матеріальної зацікавленості працюючих, створення умов для підвищення кваліфікації персоналу, преміювання, нагороди тощо);

- дотримання та виконання норм щодо забезпечення промислової безпеки праці, норм і нормативів охорони навколишнього середовища, що прийняті у галузях переробної промисловості (через розробку та виконання екологічних стратегій, раціонального виконання робіт з охорони та створення належних умов праці, використання послуг постачальників менш екологічно шкідливих ресурсів, виділення коштів на організацію побудови чи обслуговування очисних споруд або модернізацію їх системи).

Застосування вищезгаданих напрямів підвищення ефективності дозволить підприємствам переробної промисловості контролювати і зміцнювати власні позиції на вітчизняному ринку, а також створювати базисні умови для випуску та реалізації кінцевого продукту.

Таким чином, аналітичні дослідження показують, що більшість підприємств переробної промисловості потребують докорінного оновлення матеріально-технічної бази, оскільки умови конкурентної боротьби вимагають впровадження сучасного високопродуктивного устаткування і новітніх технологій, широкого залучення наукового та кадрового потенціалу. Класифікацію чинників що впливають на підвищення ефективності виробництва методологічно можна звести до наступних: чіткого визначення джерел підвищення ефективності; визначення основних напрямків розвитку та вдосконалення виробничо-комерційної діяльності господарських суб'єктів; вплив на створення місця реалізації продукції (формування поведінки споживача). Загалом актуальність проблем наукового забезпечення переробної промисловості є беззаперечною й стратегічно важливою в умовах розв'язання завдань щодо подолання кризових явищ в галузі та досягнення сталого економічного зростання як на регіональному, так і на державному рівнях. В процесі дослідження розглянутої проблеми були виділені фактори, які, на нашу думку, суттєвим чином впливають на процес розвитку і рівень ефективності переробних галузей на сучасному етапі. До них належать: кон'юнктура потреб населення і суміжних галузей; обсяги виробництва та якість сировини; низький техніко-технологічний рівень матеріально-технічної бази. Вони лежать в основі опрацювання заходів підвищення ефективності функціонування переробної промисловості із залученням наявних резервів і потребують конкретного вивчення на прикладі окремих підприємств.

3.6. Вибір моделі реструктуризації виробничих підприємств та розрахунок її початкової фази на основі аттракторів

Сучасну концепцію реструктуризації можна назвати інтеграційною. Основними передумовами інтеграційної парадигми реструктуризації слід вважати:

- ускладнення ринкових відносин і посилення конкуренції;
- глобалізацію ринків і розвиток нових інформаційних технологій;
- поширення логістичних підходів в економіці;
- формування кластерів;
- формування підприємств нового типу (розширене підприємство, ресурсозберігаюче підприємство, горизонтальне підприємство, гнучке підприємство).

Відмінними рисами цієї концепції є:

- різноманітність форм організації підприємств;
- гнучка структура, орієнтована на негайне реагування на зміни в зовнішньому середовищі;
- розвиток горизонтальних корпорацій і мережових організацій;
- пріоритет зовнішніх зв'язків і широке використання логістичних принципів організації бізнесу;
- реалізація парадигми відкритих інновацій.

Якщо традиційний підхід до реструктуризації підприємства виходить з аналізу взаємодії підприємства (його внутрішнього середовища) і його зовнішнього середовища, то інтеграційний підхід розглядає взаємодію трьох взаємозв'язаних компонентів:

- зовнішнє середовище;
- бізнес-оточення;
- внутрішнє середовище.

Існуючий досвід парадигми закритих (внутрішніх) інновацій передбачав використання певного знання. В основі парадигми відкритих інновацій лежить новий підхід до формування і використання знань і інша логіка стосовно використання ідей. Поняття відкритих інновацій означає, що цінні ідеї можуть надходити як з самої організації, так і ззовні, і навпаки, можуть з'являтися на ринку в результаті дій як самої організації, так і інших структур.

На основі аналізу основних функцій управління була запропонована модель організаційно-економічного механізму управління відкритим розвитком підприємства, як передумова реструктуризації, що представлена на рис. 1.

Дії механізму управління інноваційним розвитком підприємств полягають в тому, що в процесі управління система (суб'єкт управління), що управляє, ґрунтуючись на об'єктивно існуючих принципах, впливає різними методами на керовану систему (об'єкт управління – інноваційна діяльність) з тим, щоб забезпечити виконання поставлених цілей інноваційного розвитку.

Запропонована модель управління інноваційною діяльністю підприємства дозволяє виявити і формалізувати основні взаємозв'язки між ланкою, що управляє, і напрямом, об'єктом управління.

При цьому в запропонованій моделі врахована ініціативна складова інноваційного розвитку підприємства, тобто, передбачаємо, що в разі якщо в рамках державної і регіональної політики створюються стимул-реакції розвитку інноваційної діяльності на підприємствах, то самі підприємства, орієнтуючись на інноваційний шлях розвитку, більш ініціативно беруть участь у всіх програмах інноваційного розвитку, заохочують інноваційну активність учасників інноваційного процесу усередині самого підприємства.

Важливою ланкою формування механізму інноваційного розвитку підприємств представляється організація взаємодій підрозділів і служб підприємства, безпосередньо задіяних в ході інноваційного процесу, із зовнішніми інноваційно активними суб'єктами, зокрема, НДІ і ВНЗ, які часто є авторами інновацій і зацікавлені в їх комерціалізації, впровадженні на підприємствах.

Отже, інноваційні компанії зможуть отримати новий інструмент для управління капіталізацією. Венчурні інвестори виступають як ефективний механізм формування доходу за рахунок капіталізації активів компаній з гарантованою стратегією виходу. Технопарки, центри комерціалізації технологій одержать можливість реалізувати зв'язок (industrial connection) між бізнесом, ВНЗ, НДІ і місцевою владою.

Одночасно самі підприємства, які виступають центрами створення інновацій, можуть не лише впровадити їх у свій процес виробництва і управління, але й використовувати їх як продукт реалізації для досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності, при галузевій інтеграції і кооперації, підвищення конкурентоспроможності тощо. Подвійна природа інновацій, в даному випадку, виявляється в наступному:

- з одного боку, інновації дають підприємству можливість виграти в конкурентній боротьбі, витіснити конкурентів з ринку, отримати конкурентну перевагу;

- з іншого боку, інноваційна діяльність, інноваційні технології виробництва і управління слугують інструментом обміну досвідом, налагодження ділових зв'язків і формування іміджу підприємства як інноваційно активного учасника ринку.

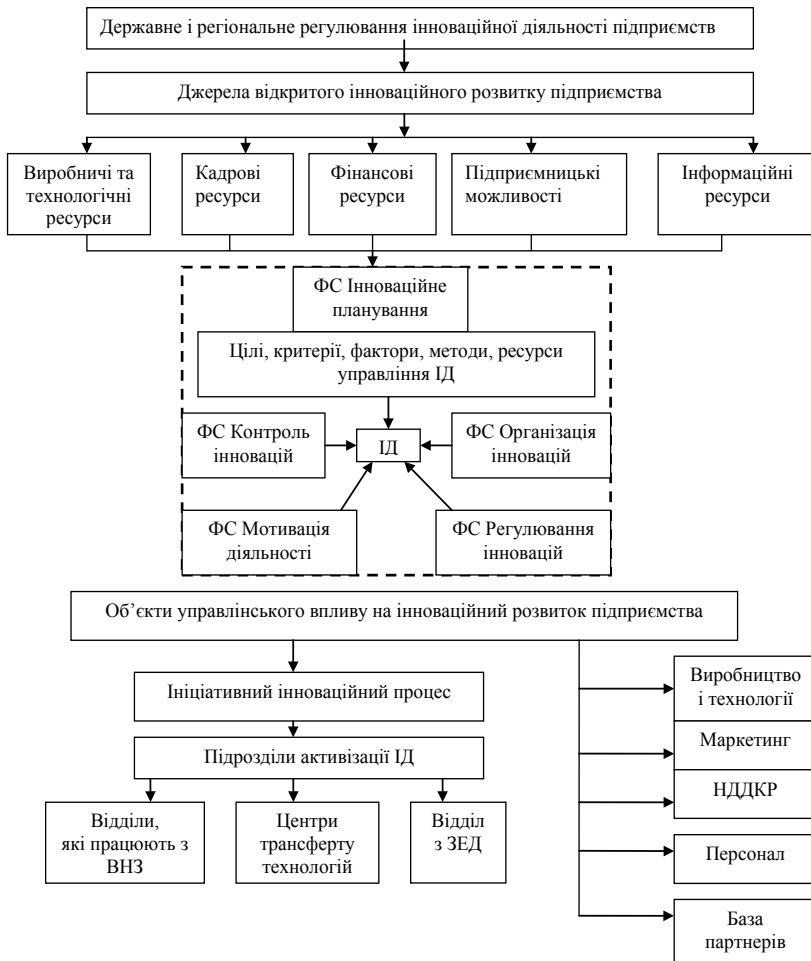


Рис. 3.26. Модель організаційно-економічного механізму управління відкритим розвитком підприємства (ІД – інноваційна діяльність, ФС – функціональна система)

При відкритому розвитку підприємства можливо виділити три типи реструктуризації, які відображені в таблиці 3.20[1].

Таблиця 3.20

Основні типи реструктуризації підприємств машинобудування з точки зору бізнесу, що виникає при реструктуризації

Ознака	Типи реструктуризації		
	Тип I	Тип II	Тип III
Виробничо-технологічні зв'язки	Конструкторсько-технологічні зв'язки	Технологічні зв'язки	Без зв'язків
Управління	Пряме	Непряме	Відсутнє
Міра новизни	Низька	Середня	Висока
Об'єм інвестицій	Низький	Середній	Високий

Перший тип реструктуризації підприємства дозволяє реалізувати виробництво модифікованого продукту з максимальним використанням виробничо-технологічного потенціалу підприємства, що реструктуризується. Для першого типу реструктуризації притаманний найбільш тісний виробничо-технологічний зв'язок.

Для другого типу реструктуризації характерно виробництво продукту, технологічно пов'язаного з підприємством, що реструктуризується.

В умовах третього типу реструктуризації передбачається виробництво нового продукту, виробничо і технологічно не пов'язаного з продуктом базового підприємства, що реструктуризується.

Для першого типу реструктуризації притаманні досить сильні конструкторсько-технологічні зв'язки. Для другого типу реструктуризації, що передбачає виробництво технологічно пов'язаного з продуктом підприємства, що реструктуризується, характерний менш сильний зв'язок. Даний зв'язок носить головним чином технологічний характер.

Щодо типу управління, то перший тип передбачає пряме управління створюваним бізнесом з боку органів управління підприємства, що реструктуризується. Для другого типу реструктуризації управління здійснюється в рамках відносин власника бізнесу і бізнесу, створюваного в процесі реструктуризації. Для третього типу реструктуризації не передбачається управління створюваним бізнесом з боку органів управління підприємства, що реструктуризується.

Для першого типу реструктуризації при використанні технологій і продуктів підприємства, що реструктуризується, для виробництва модифікованого продукту не передбачає здійснення нових розробок, і міра новизни буде низькою. Для другого типу реструктуризації міра новизни носить виражений характер, але нижчий порівняно з новизною, характерною для третього типу реструктуризації.

Для реалізації проекту реструктуризації першого типу необхідний об'єм інвестиційних засобів буде незначним у зв'язку з відсутністю необхідності залучення зовнішніх джерел фінансування нових розробок і збереження управління над створюваним в процесі реструктуризації бізнесом.

Реалізація другого типу реструктуризації потребує істотніших фінансових коштів, як для здійснення нових розробок, так і для безпосереднього забезпечення бізнесу необхідними ресурсами для функціонування.

Третій тип реструктуризації в порівнянні з першими двома вимагає, відповідно, за інших рівних умов, значних фінансових витрат.

Отже, побудована типологія реструктуризації підприємств передбачає різноманітний характер зв'язків між підприємством, що реструктуризується, і створюваним бізнесом. Визначені відмінності свідчать про необхідність їх обліку при оцінці синергетичного ефекту при розрахунку ефективності реструктуризації підприємств. При цьому, в разі наявності зовнішнього інвестора, необхідно враховувати синергетичний ефект, що виникає між інвестором і створюваним бізнесом.

Частка інноваційної продукції у загальному обсязі продукції, яка вироблялась, становила у ВАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш» у 2011 р. – 16%. Перспективним напрямком діяльності ВАТ Одеський механічний завод є: проектування, виготовлення, монтаж, реконструкція пило-газоочисних систем, пусконаладжувальні роботи, виготовлення електрофільтрів для підприємств енергетики, металургії, цементної промисловості, гірничодобувних і заводів, що переробляють сміття тощо.

Рівень інтелектуаломісткості продукції підприємств станом на 01.01.2010 р. змінювався у досліджуваній сукупності підприємств від 37% до 68%[2,с.24].

До сильних сторін підприємств машинобудування Одеської області можна віднести, перш за все, унікальність продукції на вітчизняному та зарубіжних ринках та наявність виробничих потужностей, що дозволяє підтримати нове виробництво за рахунок існуючого обладнання. Однак низькі зарплати та великі витрати на виробництво суттєво знижують конкурентоспроможність вказаних підприємств машинобудування на ринку.

Таким чином, для збереження існуючого вектору розвитку підприємств машинобудування, спрямованого на інноваційну діяльність, необхідно в процесі реструктуризації підтримувати ідею відкритого розвитку.

Дослідження діяльності підприємств машинобудування Одеської області показало неоднорідність їх розвитку, вирішальну залежність від кризових явищ в країні та наявність ряду внутрішньогосподарських проблем, їх складність та різноплановість.

Потенціал підприємств машинобудування, а відповідно і їх здатність залучати інвесторів суттєво залежить від орієнтації на найновітніші досягнення в техніці та технології галузі, що водночас впливає на реалізацію вже існуючого потенціалу.

Щодо структури основних фондів, то ситуація виглядає вельми критичною, оскільки обсяг основних засобів, що вводяться в експлуатацію підприємствами є недостатнім, що характеризує амортизаційну політику підприємств неефективною. На даних підприємствах, як і по Україні загалом, використовується велика частина

фізично зношеного обладнання і морально застарілих основних фондів. Крім того, розмір зносу основних фондів поступово зростає, відповідно коефіцієнт придатності щороку зменшується. З огляду на ситуацію, що склалася, найбільш актуальними залишаються проблеми застарілих основних засобів, що негативно впливає на якість та собівартість продукції.

На підставі аналізу діяльності підприємств машинобудування зроблені наступні висновки:

- підприємства відчувають гостру нестачу оборотних коштів, необхідних для підтримки виробництва і продовження випуску конкурентоздатної продукції;
- розширення номенклатури продукції, що випускаються, і розробка нових типів пристроїв були практично неможливі через незадовільний стан верстатного парку, дефіциту кваліфікованих робітників і відсутність необхідного інженерного ресурсу;
- відсутність чіткої маркетингової політики призводила до постійної втрати клієнтів і скорочення об'ємів продажів. Частка ринку, традиційно закріплена за підприємствами, скорочувалася під тиском активних і комерційно грамотних конкурентів;
- в такій ситуації найбільше, що могло очікувати підприємства – зменшення втрати об'ємів продажів і стримування наростання проблем у виробництві. Якщо ситуація не зміниться, то прогноз критичного скорочення об'ємів продажів протягом найближчих років не викликає жодних сумнівів.

Тому доцільно виробити механізм визначення точки реструктуризації, використовуючи концепцію життєвого циклу підприємства. Життєвий цикл підприємства дозволяє визначити точки «перелому», у діяльності підприємств, причини і антикризові дії. Використання методики аналізу життєвого циклу підприємства відбувається для визначення напрямку змін в діяльності підприємств машинобудування.

Для цього необхідно отримуваний підприємством реальний досвід фіксувати в існуючих знаннях, тобто накопичувати неформалізовані знання, які тим часом будуть вбудовуватися в існуючу систему уявлень.

При переході підприємства від однієї стадії розвитку до іншої, відбувається накопичення організаційних проблем. Менеджери повинні уявляти, чи є ці проблеми наслідком:

- ухвалення незадовільних управлінських рішень;
- незначних коригувань системи управління;
- наближення наступної стадії чи фази життєвого циклу;
- пов'язані з необхідністю проведення організаційних змін.

Фази життєвого циклу підприємства можна визначати за допомогою аналізу динаміки обсягів виробництва. Досягнення рівноваги підприємства, того обсягу виробництва, коли прибуток стає максимальним, вказує на необхідність переходу підприємства в нову якість. Невирішення даної проблеми – рух у напрямі кризи

підприємства.

Періоди, пов'язані із отриманням збитків, не є виключеннями в їх «житті». Головне для підприємств – отримання прибутку за весь період життєвого циклу (сьогоднішні збитки можуть бути покриті попередніми прибутками і накопиченим в попередніх циклах капіталом). Необхідно вказати, що в життєвому циклі підприємства дуже важливе місце належить четвертій фазі. «Вилка», що з'являється, або дає підприємству можливість розвиватися в майбутньому, або призводить до занепаду підприємства.

Необхідно визначити, що наявність на підприємстві передової технології, кваліфікованої робочої сили, ефективної служби маркетингу на сучасному етапі недостатньо. Необхідно переосмислити засоби ведення бізнесу, що дозволяють розпізнати ключові позиції в змінних тенденціях ринку і прогнозувати розвиток подій.

На наш погляд, методологія реструктуризації повинна передбачати те, що необхідність в структурних змінах виникає на підприємстві, коли воно знаходиться біля критичної точки, яку назвемо точкою реструктуризації. При виділенні певного часу, досягнувши максимальної виробничої потужності або при вичерпанні ресурсів, зміні зовнішнього середовища, кон'юнктури ринку тощо може виникнути загроза втрати положення на ринку і успішне існування підприємства стає маловірогідним. Якщо підприємство, як економічна система, стійке, то малі зрушення параметрів ведуть до малих змін економічних показників. При цьому однією з істотних змін є трансформація активів підприємств, яка призводить до періодичної їх реструктуризації.

Виникає необхідність в створенні методики оцінки періодичності змін станів підприємств і часу кризових станів.

Слід визначити, що в багатьох дослідженнях [3, 4, 5, 6] при побудові моделі реструктуризації використовуються такі загальні методи дослідження, як SWOT-аналіз, логістичні засади, які надають якісну оцінку необхідності проведення реструктуризації, але не дозволяють кількісно розрахувати момент її проведення.

Від вибору точки реструктуризації багато в чому залежить ефективність реструктуризації. Визначення точки реструктуризації повинне виходити з динамічних законів тимчасової еволюції системи, руху від передісторії до поточного стану. Точка, в якій порушиться стійкість стану підприємств, свідчить про перехід з області з одним типом динаміки в область якісно нової динаміки. Розглянемо послідовність визначення точки реструктуризації на прикладі підприємств машинобудування Одеської області. Послідовність побудови алгоритму вибору точки реструктуризації передбачає послідовність виконання наступних кроків (рис. 3.27) [7].

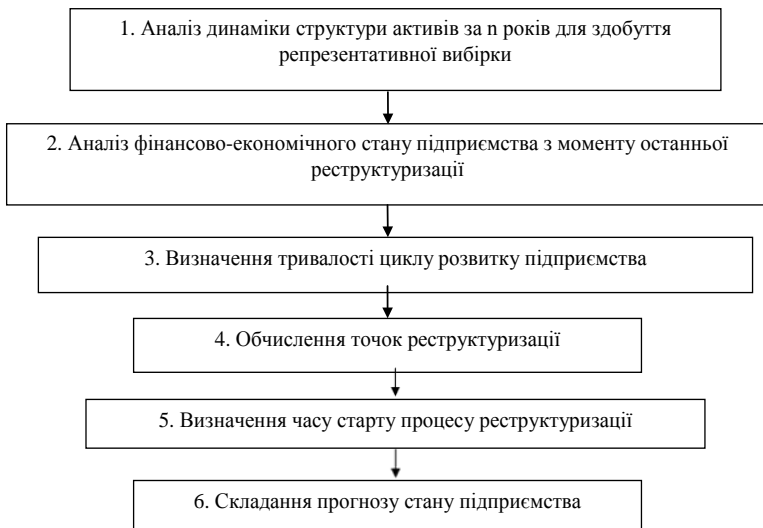


Рис. 3.27 Алгоритм вибору точки реструктуризації підприємств машинобудування

Аналіз часових рядів ґрунтується на припущенні, що тимчасові зміни параметра, що піддаються виміру, X служать появою певних закономірностей досі не відомих, але не унеможлиwiająчих виявити їх суть. При роботі з одновимірним часовим рядом заздалегідь проводиться реконструкція (вибирається значення затримки і розмірності простору вкладки).

Можна виділити 3 важливих характеристики масиву даних:

- повний час спостереження T_{obs} ;
- число крапок n ;
- крок між крапками Δt .

Аналіз динаміки структури активів чи їх рентабельності за n років може проводитися по даним місячної або квартальної звітності для визначення достатньої кількості крапок для розрахунків. Для найбільш наочного результату оберемо період в 5 років.

Визначення тривалості циклу розвитку підприємства є індивідуальною характеристикою окремого підприємства та обумовлюється такими факторами, як:

- розміри підприємства та оцінка його ресурсного потенціалу;
- вік підприємства, накопичений досвід подолання кризових явищ на попередніх циклах розвитку;
- тривалість циклу обороту активів підприємства, насамперед операційного

циклу;

- стан зовнішнього середовища, його сприятливість чи загрози для розвитку підприємницької ділової активності;
- наявність ефективного власника, який економічно зацікавлений у мобілізації зусиль на подолання кризових явищ;
- присутність управлінських кадрів відповідного рівня кваліфікації, які можуть забезпечити виведення підприємства з кризового стану.

Якщо готова продукція отримується в результаті послідовного використання операцій над одним і тим же предметом праці (наприклад, виготовлення шестерень, поршневих кілець тощо), то тривалість виробничого циклу виготовлення виробу чи партії виробів визначається найбільшою сумою циклів послідовно пов'язаних між собою простих процесів та між циклових перерв.

Аттрактори – це геометричні структури, що характеризують поведінку системи у фазовому просторі після певного часу, те, до чого система прагне прийти, до чого вона притягується. Аттрактор граничного циклу має форму замкнutoї петлі у фазовому просторі, оскільки системи не зупиняються після довгого часу, а циклічно проходять деяку послідовність станів.

Оскільки є ряд величин x_1, x_2, \dots, x_n послідовних значень об'єму доходу підприємств машинобудування, то можна визначити фазовий простір для ретроспективних даних, а потім знайти період T існування системи. Визначивши подальшу величину x і період T , можна прогнозувати точку переходу від однієї структури активів до іншої – точки реструктуризації. Безліч точок або підпростір у фазовому просторі, до якого наближається траєкторія після згасання перехідних процесів, дозволяє реконструювати аттрактори для конкретних підприємств.

При побудові аттракторів, тобто стійкого стану, до якого прагне підприємство, як система, необхідно враховувати, що:

$$x_{(t+T)} = x_t$$

Часові ряди рентабельності машинобудівних підприємств представлені на рисунку 3.28.

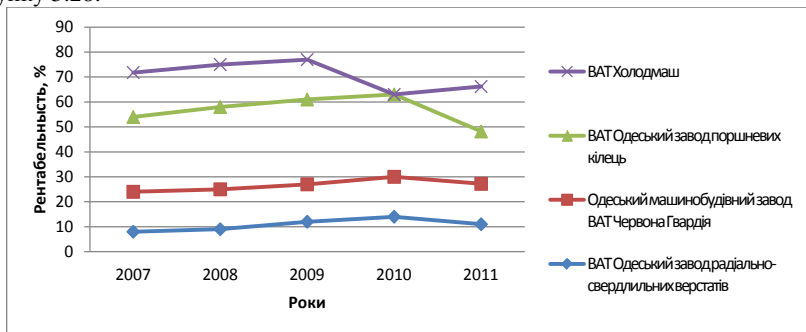
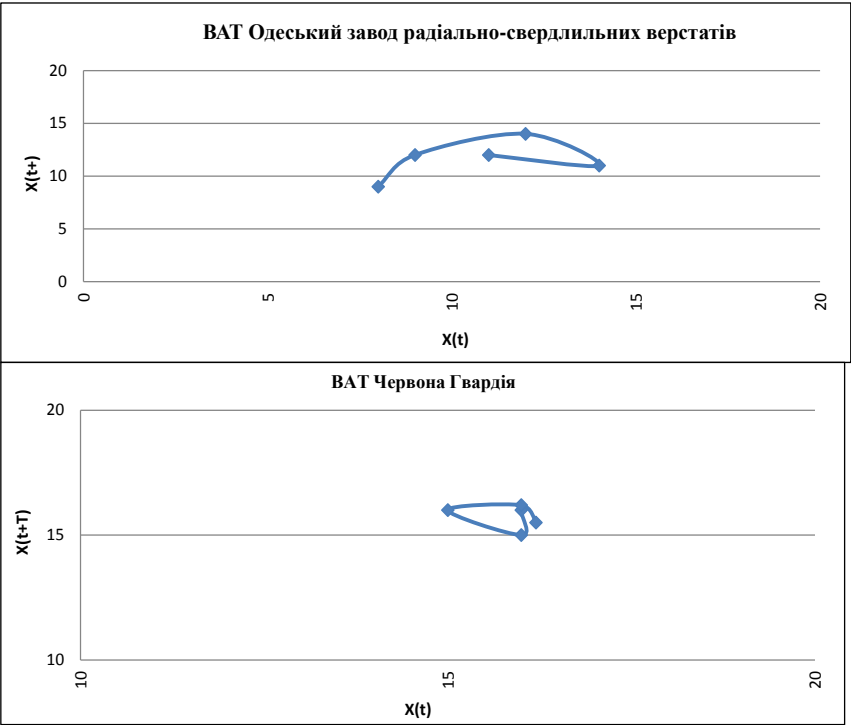


Рис. 3.28 Рентабельність машинобудівних підприємств, що аналізуються

Аттрактори з часових рядів рентабельності аналізованих підприємств наведені на рис. 3.29.



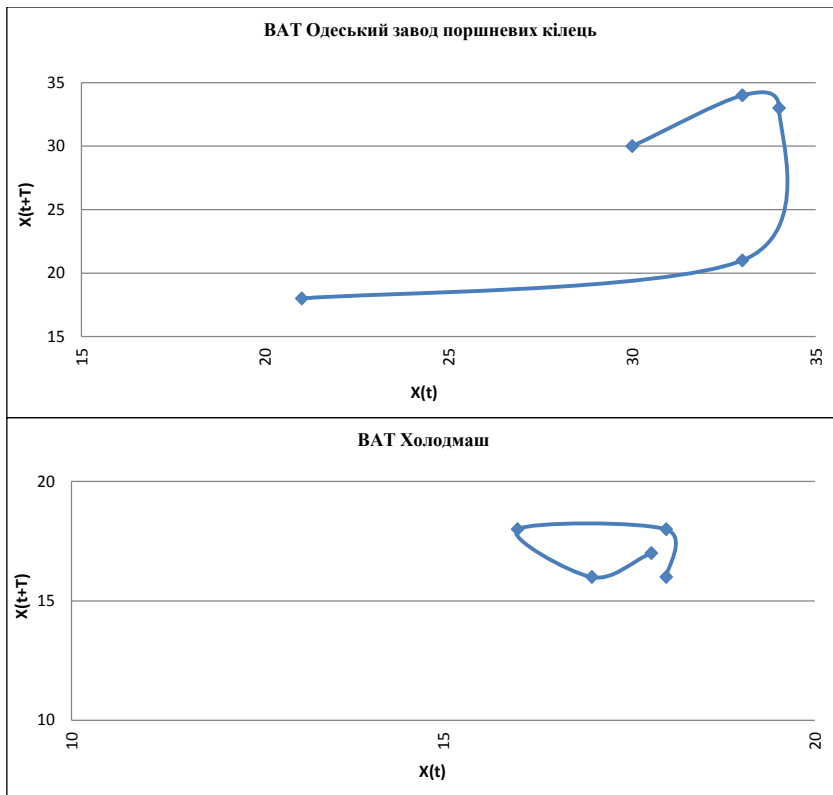


Рис. 3.29. Реконструкція аттракторів з часових рядів підприємств (рентабельність)

Щодо аттракторів, які побудовані за даними рентабельності, то для ВАТ Одеський завод радіально-свердильних верстатів, ВАТ Червона Гвардія та ВАТ Холодмаш вони також демонструють наявність замкнутого циклу, тобто необхідність проведення реструктуризації.

Аналіз аттракторів дозволив визначити точку реструктуризації, що детермінує доцільність впровадження управлінських рішень з реструктуризації бізнес-функцій та бізнес-процесів підприємств машинобудування.

Аналіз графіків показує, що якщо, наприклад, за поведінку реалізації на різних масштабах відповідають різні динамічні процеси, то нахил відповідних ділянок залежності може відноситися до підсистем, що відповідають за ці процеси.

Це спостереження може послужити підставою для виділення такого роду підсистем як структурні елементи даного об'єкту з подальшим їх спеціальним

дослідженням.

Таким чином, запропонована модель дозволяє:

- оцінити час старту процесів реструктуризації;
- виявити тренд зміни фінансових показників, що аналізується;
- визначити критичні точки, які служать вказівкою на необхідність проведення реструктуризації і вибору стратегії в глобальному конкурентному середовищі як динамічної нелінійної системи;

- прогнозувати значення активів підприємства і приймати відповідні управлінські рішення, тобто сценарії виходу з кризи (сценарії реструктуризації).

В обставинах ринкового середовища фінансова стійкість підприємств машинобудування набуває суттєвого значення. Це, передусім, обґрунтовується такими положеннями:

- по-перше, від фінансової стійкості залежить спроможність підприємств оновлювати техніку та технологію, формувати резерв виробничих потужностей, запаси товарно-матеріальних цінностей тощо. Тобто фінансова стійкість здатна забезпечити життєздатність підприємств, їх конкурентоспроможність та можливість розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективах;

- по-друге, фінансово стійкі підприємства мають переваги перед іншими підприємствами цієї ж галузі в залученні інвестицій, у виборі постачальників та у підборі кваліфікованих кадрів;

- по-третє, фінансово стійкі підприємства не вступають у конфлікт з державою по перерахуванню податків та неподаткових платежів та з суспільством – по виплаті заробітної плати, дивідендів.

Оскільки мінливість та невизначеність ринкового середовища істотно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств машинобудування, тому має велике значення і є надзвичайно актуальним питання оцінювання їхньої фінансової стійкості.

Це обґрунтовується тим, що визначення її рівня дозволить розробити заходи щодо зниження ризикованості фінансово-господарської діяльності, підвищення ефективності реструктуризації та забезпечення фінансового розвитку.

На фінансову стійкість підприємства впливають економічні, науково-технічні, природні, соціально-політичні, соціально-культурні, екологічні та демографічні фактори. До складу економічних факторів належать рівень інфляції, зайнятості та доходів населення; до науково-технічних – технічний рівень машин, обладнання та предметів праці, а також нематеріальних активів, до природних – наявність екстремальних умов функціонування. Фінансові загрози і можливості, з якими стикається підприємство в процесі своєї господарської діяльності обумовлені впливом економічних, політичних, ринкових, технологічних, географічних, соціально-культурних та міжнародних факторів.

При цьому, кожен з факторів може бути розкладений на наступні складові:

- економічні фактори – стабільність національної валюти, рівень зайнятості,

наявність кредитних засобів, співвідношення попиту та пропозиції на галузевому ринку, рівень процентних ставок на капітал;

- політичні фактори – політична стабільність, митне, податкове та інше законодавство, система податкових пільг та заохочень, валютне регулювання;

- ринкові фактори – демографічні зміни в регіонах і державі, життєвий цикл продукції, рівень конкуренції в галузі;

- технологічні фактори – зношення основних виробничих фондів, рівень розвитку технології, конкурентоспроможність технології;

- географічні фактори – географічні відмінності в структурі розподілу доходу, кліматичні умови в регіонах, доступність сировинних ресурсів, наявність енергоносіїв, транспортні умови, відкритість міжнародних ринків;

- соціально-культурні фактори – зміна соціальних настанов до культурних цінностей, відношення соціальних груп до підприємництва;

- міжнародні фактори – міжнародна конкуренція, міжнародні інвестиції, система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, заходи інших держав із захисту внутрішнього ринку.

Визначення інструментів дослідження передумов проведення реструктуризації підприємств дозволяє своєчасно встановити початок проведення реструктуризації, заздалегідь визначитися з вибором виду реструктуризації.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами на відміну від нормативного значення має від'ємне значення. Коефіцієнт поточних зобов'язань коливається від 0,01 для ВАТ «Холодмаш» до 0,99 для ВАТ «Червона Гвардія».

До складу резервів підвищення економічної стійкості входять, перш за все, резерви, що обумовлюють підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства. Сам термін «резерв» говорить про те, що підприємство володіє надлишком якої-небудь властивості, яка дає змогу вирішувати задачу з більшою надійністю.

Порівняння результатів оцінювання фінансової стійкості за прийнятною для фінансових менеджерів підприємств машинобудування методикою та за розробленою методикою довело, що вони суттєво відрізняються.

До таких резервів можна віднести:

- резерви поліпшення використання засобів і предметів праці;

- резерви поліпшення використання трудових ресурсів, резерви скорочення часу виробництва;

- резерви підвищення якості продукції.

До резервів підвищення економічної стійкості підприємства можна віднести і резерви поліпшення стійкості персоналу, яка забезпечується проведенням раціональної кадрової політики.

Основними напрямками кадрової політики на підприємстві є: визначення потреби в робочій силі, як по кількості, так і за якістю; форми її залучення і доповнення, розробка заходів щодо поліпшення використання персоналу.

Отже, резерви стійкості криються в підвищенні стабільності кадрів, в оновленні знань працівників по різних напрямках їх діяльності в рамках підприємства.

Людський чинник – один з найбільш істотних для збільшення стійкості розвитку підприємства.

Серед чинників, що знижують стійкість, можна визначити невідповідність потенціалу і повноважень, схильність системи управління до зниження власної міцності унаслідок недоцільного розподілу владних повноважень, а також неефективний розподіл праці, проблеми перенасичення підприємств допоміжними робітниками тощо.

Інноваційна економіка диктує вимоги до якості продукції і відповідно до рівня кваліфікації робочого персоналу на рівні розвинених країн. Частка працівників з високою кваліфікацією у виробничій сфері має бути 40-50 %.

Нові сучасні робочі місця вимагають від працівників обов'язкової професійної освіти, а витрати підприємства на професійне навчання персоналу повинні складати, по оцінках учених, не менше 2% від ФОП. Однак цього насправді не відбувається. Системи корпоративного навчання, що діють, не забезпечують належного ступеню мобільного управління кваліфікацією працівників відповідно до виробництва, що динамічно розвивається.

Слід враховувати, що ефективність системи багато в чому визначається ефективністю її найслабкіших елементів. Інструменти підвищення стійкості в масштабах колективу:

- реструктуризація (стабільність системи забезпечить комбінація «середній вік – молодь», скорочення допоміжних працівників – зменшення собівартості, збільшення об'ємів виробництва, збільшення частки висококваліфікованих фахівців до 40-50%, а в сегменті керівники - до 95 %);

- професійне навчання персоналу (відповідно до світової практики необхідно збільшити об'єм грошових коштів, що виділяються),

- створення за рахунок технічного переозброєння привабливих умов для молодих кваліфікованих фахівців (переозброєння – скорочення чисельності основних і допоміжних працівників – резерв для підвищення рівня оплати праці).

Перехід на співпрацю з безпосередніми виробниками, виключаючи максимум посередників, а також підписання угод і специфікацій про об'єми поставок на календарний рік дозволили скоротити витрати на матеріальні ресурси по позиціях, що були найбільш необхідними, від 5 до 13%; – вирішення логістичних завдань з урахуванням останніх, новітніх пропозицій в області диспетчеризації і координації.

Так на ВАТ «Одеський завод радіально-свердлильних верстатів» за останні роки кардинально був переглянутий підхід до організації логістики на підприємстві. Був ліквідований вантажний і легковий автотранспорт з терміном експлуатації більше 7 років. Залучені необхідні одиниці транспорту. Організація доставки сировини власним автотранспортом визнана украї не вигідною: питома вартість 1 кг сировини, що доставляється, скоротилася на 15-30%, термін поставки знизився від 1

до 3 днів замість 4-9 днів.

У наукоємному виробництві задіяні всі три групи інформаційних технологій: базові, первинні і вторинні. Інформатизація не є абстрактною метою, сьогодні вона виступає як найбільш ефективний засіб забезпечення науково-технічного і соціально-економічного прогресу. В цьому випадку інструментом підвищення стійкості є інформаційний менеджмент. Отже, правильно організована система менеджменту, що враховує вищевикладені закономірності, є заставою стійкості підприємств наукоємної сфери.

Усвідомлення переваг стійкого розвитку і дотримання виробленим принципам підвищення стійкості розвитку підприємства дозволить керівникам досягти більш високого рівня ефективності підприємства і продовжити повноцінну присутність на ринку. Фінансова стабілізація підприємства в умовах кризової ситуації послідовно здійснюється за такими основними етапами [8]:

- усунення неплатоспроможності;
- відновлювання фінансової стійкості;
- зміна фінансової стратегії.

Кожному етапу фінансової стабілізації підприємства відповідають певні механізми, які в практиці фінансового менеджменту поділяють на оперативний, тактичний і стратегічний (табл. 3.21).

Розглянемо детальніше зміст кожного з механізмів, котрі використовуються на окремих етапах фінансової стабілізації підприємств машинобудування.

Таблиця 3.21

Основні механізми фінансової стабілізації підприємства, які відповідають основним етапам її здійснення

Етапи фінансової стабілізації	Механізми фінансової стабілізації		
	Оперативний	Тактичний	Стратегічний
1. Усунення неплатоспроможності	Система заходів, заснована на використанні принципу «відсікання зайвого»		
2. Відновлення фінансової стійкості		Система заходів, заснована на виконанні моделей фінансової рівноваги	
3. Зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання			Система заходів, заснована на використанні моделей фінансової підтримки прискорення зростання

Під оперативним механізмом фінансової стабілізації розглядається система заходів, направлених, з одного боку, на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства, а з іншого – на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Принцип «відсікання зайвого», що лежить в основі цього механізму, обумовлює необхідність скорочення розмірів як поточних потреб, що викликають відповідні фінансові зобов'язання, так й окремих ліквідних активів з метою їх термінової конвертації в грошову форму.

Зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства досягається за рахунок наступних основних заходів:

- скорочення суми постійних витрат шляхом скорочення управлінського персоналу, витрат на поточний ремонт тощо;
- скорочення рівня змінних витрат шляхом скорочення виробничого персоналу основних і допоміжних підрозділів, зниження обсягу виробництва продукції, що не користується попитом, відповідне скорочення обсягу фінансових ресурсів тощо;
- продовження термінів кредиторської заборгованості по товарних операціях шляхом збільшення та продовження комерційного кредиту;
- пролонгації короткострокових банківських кредитів;
- відстрочки виплати нарахованих дивідендів, відсотків на паї та інших.

Збільшення суми грошових активів у поточному періоді досягається за рахунок наступних основних заходів:

- ліквідації портфеля короткострокових фінансових вкладень;
- реалізації окремих високоліквідних грошових і фондових інструментів портфеля довгострокових фінансових вкладень;
- рефінансування дебіторської заборгованості з використанням всіх форм цього рефінансування з метою зменшення загального її розміру;
- прискорення обороту дебіторської заборгованості (особливо по товарних операціях) за рахунок скорочення термінів комерційного та споживчого кредиту, що надається;
- нормалізації розміру поточних запасів товарно-матеріальних цінностей;
- скорочення розміру страхових та сезонних запасів товарно-матеріальних цінностей.

Мета цього етапу фінансової стабілізації вважається досягнутою, якщо усунена поточна неплатоспроможність, тобто значення коефіцієнту абсолютної платоспроможності перевищило 1,0. Це означає, що загроза банкрутства для підприємства в поточному періоді ліквідована.

Тактичний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, які засновані на використанні моделей фінансової рівноваги в довгостроковому періоді. Фінансова рівновага підприємства забезпечується за умов, що обсяг позитивного грошового потоку з усіх видів господарської діяльності в певному періоді, що

дорівнює запланованому обсягу негативного грошового потоку.

З урахуванням вищевикладеного модель фінансової рівноваги підприємства може бути виражена в наступному вигляді (табл. 3.22) [8].

Таблиця 3.22

Модель фінансової рівноваги підприємства

Рівень споживання додаткових фінансових ресурсів у процесі розвитку (негативного грошового потоку)	Рівень регулювання власних фінансових ресурсів (позитивного грошового потоку)		
	Низький	Середній	Високий
Низький	А 1 Зона фінансової рівноваги	А 2	А 3 Зона підвищення фінансової стійкості
Середній	А 4	А 5 Зона фінансової рівноваги	А 6
Високий	А 7 Зона зниження фінансової стійкості	А 8	А 9 Зона фінансової рівноваги

Ця модель свідчить, що лінія фінансової рівноваги підприємства проходить по діагоналі через поля А1; А5 і А9, які називаються «полями фінансової рівноваги», оскільки в них обсяг споживання додаткових фінансових коштів фактично відповідає обсягу власних фінансових ресурсів, що генеруються:

$$\text{ГПП} = \text{ГНП},$$

де ГПП - позитивний грошовий потік;

ГНП - негативний грошовий потік.

Тобто, в цих полях економічний розвиток підприємства забезпечується на принципах самофінансування. Для підприємств, що не стикаються із загрозою банкрутства, така фінансова модель розвитку представляється оптимальною.

В умовах кризового розвитку відновлення фінансової стійкості можливе лише при знаходженні підприємства в полях А2; А3; А6 (при цьому найвищі темпи такого відновлення будуть у полі А3). У всіх цих полях обсяг генерації власних фінансових ресурсів перевищує обсяг додаткового їх споживання, що дозволяє підприємству знизити питому вагу позикового капіталу, що використовується:

$$\text{ГПП} > \text{ГНП}$$

Що стосується полів А4, А7 та А8, то тривале знаходження в них сприятиме подальшому поглибленню кризового стану підприємства (особливо в полі А7), оскільки в цьому випадку його економічний розвиток супроводжуватиметься подальшим зростанням питомої ваги позикового капіталу та відповідним зниженням фінансової стійкості:

$$\text{ГПП} < \text{ГНП}$$

Отже, залежно від співвідношення величини позитивного (ГПП) та негативного грошового потоку (ГНП) модель фінансової рівноваги підприємств машинобудування буде мати наступний вигляд (табл. 3.23).

Таблиця 3.23

Модель фінансової рівноваги підприємства в залежності від співвідношення величини позитивного та негативного грошового потоку

Рівень споживання додаткових фінансових ресурсів у процесі розвитку (негативного грошового потоку)	Рівень регулювання власних фінансових ресурсів (позитивного грошового потоку)		
	Низький	Середній	Високий
Низький	$\text{ГПП} = \text{ГНП}$	$\text{ГПП} > \text{ГНП}$	$\text{ГПП} > \text{ГНП}$
Середній	$\text{ГПП} < \text{ГНП}$	$\text{ГПП} = \text{ГНП}$	$\text{ГПП} > \text{ГНП}$
Високий	$\text{ГПП} < \text{ГНП}$	$\text{ГПП} < \text{ГНП}$	$\text{ГПП} = \text{ГНП}$

Механізм використання моделей фінансової рівноваги, спрямований на відновлення фінансової стійкості підприємств машинобудування в умовах їх кризового розвитку, пов'язаний зі збільшенням обсягу позитивного грошового потоку при скороченні обсягу споживання додаткових фінансових ресурсів (тобто зі зниженням інвестиційної активності).

Збільшення обсягу позитивного грошового потоку в майбутньому періоді досягається за рахунок наступних основних заходів:

- проведення ефективної цінової політики з метою зростання суми чистого доходу підприємства;
- здійснення ефективної податкової політики, яку направлено на зростання суми чистого прибутку підприємства;
- реалізації адекватною кризовому розвитку підприємства дивідендної політики з метою збільшення суми чистого прибутку, що направляється на виробничий розвиток;
- здійснення прискореної амортизації активної частини основних виробничих фондів з метою збільшення розміру амортизаційного фонду;
- своєчасної реалізації майна, що вибуває у зв'язку зі зносом або

невикористанням;

- здійснення ефективної емісійної політики при збільшенні суми власного капіталу за рахунок додаткового випуску акцій тощо.

Зниження обсягу споживання інвестиційних ресурсів в майбутньому періоді досягається за рахунок наступних ключових заходів:

- відмова від початку реалізації реальних інвестиційних проектів, що не забезпечують швидкий зворотний чистий грошовий потік (тобто з високим періодом реалізації та окупності);

- використання необхідних видів основних виробничих фондів та нематеріальних активів на умовах лізингу;

- тимчасового припинення формування портфеля довгострокових фінансових вкладень за рахунок придбання нових фондових і грошових інструментів;

- зниження нормативу оборотних активів за рахунок прискорення їх обороту тощо.

Якщо підприємство вийшло на цільові показники фінансової структури капіталу, що забезпечують його високу фінансову стійкість, то мета цього етапу фінансової стабілізації вважається досягнутою.

Під стратегічним механізмом фінансової стабілізації розуміється система заходів, що заснована на використанні моделей фінансової підтримки прискореного економічного зростання підприємства. Ця система заходів визначає необхідність перегляду окремих напрямів фінансової стратегії підприємства.

Модель прискореного економічного зростання базується на збільшенні темпів приросту обсягу реалізації продукції в майбутньому періоді. Відповідно модель фінансової підтримки прискореного економічного зростання вимагає забезпечення відповідних пропорцій фінансового розвитку.

Темп економічного зростання підприємства, що намічений в плановому періоді, вимагає фінансової підтримки за чотирма основними параметрами:

- зростання рівня рентабельності продажу ЧП/ОП;
- зростання частки чистого прибутку ЧП;
- прискорення оборотності активів ОП/А;
- використання ефекту фінансового левериджу А/ВК.

Зростання рівня рентабельності продажу ЧП/ОП може бути забезпечене ефективною ціновою політикою, використанням ефекту операційного левериджу, здійсненням ефективної податкової політики та іншими умовами.

Дія операційного важеля виявляється в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди породжує більш сильну зміну прибутку. А в практичних розрахунках для визначення сили дії операційного важеля застосовують відношення валової маржі до прибутку на певний момент часу.

Податкова політика – це складова частина фінансової стратегії підприємства, що полягає у виборі найефективнішого варіанту сплати податкових платежів при

альтернативних варіантах господарської діяльності.

Зростання частки чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток ЧППр/ЧП може бути забезпечене шляхом здійснення певної дивідендної політики.

Метою дивідендної політики підприємства є оптимізація пропорцій між поточними виплатами дивідендів і забезпеченням зростання ринкової вартості акцій в майбутньому періоді за рахунок капіталізації прибутку.

Прискорення оборотності активів ОП/А може бути забезпечено за рахунок оптимізації співвідношення позаоборотних та оборотних активів (зі збільшенням питомої ваги останніх), а також прискорення обороту окремих елементів оборотних активів (у першу чергу, запасів товарно-матеріальних цінностей та дебіторської заборгованості). Прискорення оборотності активів знижує відносну потребу в них.

Щодо використання ефекту фінансового левериджу А/ВК, то якщо коефіцієнт фінансового левериджу ще не досяг свого оптимального значення, то ефект фінансового левериджу може бути підвищений (у межах безпечного рівня фінансової стійкості підприємства).

Коефіцієнт фінансового левериджу показує, в скільки разів чиста рентабельність власного капіталу при використанні кредиту виявляється більше, ніж чиста рентабельність власного капіталу у варіанті самофінансування.

З урахуванням темпу економічного зростання, що задається, вносяться відповідні корективи у фінансову стратегію та цільові фінансові показники підприємства з її напрямів.

Якщо в результаті прискорення темпів економічного розвитку підприємства забезпечується відповідне зростання його ринкової вартості, то мета цього етапу фінансової стабілізації вважається досягнутою.

В процесі проведення теоретико-методологічних досліджень здійснено вирішення актуальної проблеми – обґрунтовано сучасний механізм регулювання єдиної соціально-економічної системи, яка здатна сприяти просуванню економіки країни до світового ринкового простору. Основні висновки роботи: обґрунтовано сутнісні визначення та інструментарій регулювання ринку праці, як елементу економіки, що дозволяє провести оцінку конкурентних переваг людського ресурсу на рівні регіону; досліджено закордонний досвід управління розвитком регіону як соціо-економічної системи та запропоновані шляхи його подальшого функціонування при розробці цільових програм європейського спрямування; зроблено акцент на активізацію інноваційної діяльності з розвитком цілеспрямованих регулюючих функцій на рівні регіону і країни; проведено оцінку регіональних конкурентних переваг засобів виробництва та проведено її удосконалення. На основі тенденцій соціально-економічного розвитку Одеської області розглянуті можливості підвищення ефективності господарювання в розрізі галузей виробничої та соціальної сфер.

1. У ході дослідження було встановлено, що будучи пов'язаним з усіма ключовими функціональними елементами загальної репродуктивної системи суспільства, ринок праці не тільки відповідає за виявлення і узгодження попиту і пропозиції робочої сили, але й постає важливим чинником науково-технічного прогресу, фактором проникнення інформаційних технологій у всі сфери соціально-економічного життя, виступає тим елементом економіки, який сприяє її успішній інтеграції у світовий ринковий простір.

2. З'ясовано, що сучасний механізм регулювання ринку праці доцільно доповнити такими заходами, що активно використовуються іншими країнами і довели свою ефективність: профвідбір та профконсультування на етапі формування трудового потенціалу; стимулювання підвищення якості праці і розробка програм, спрямованих на оптимальне використання потенціалу працівників; закріплення позицій працівників з високим рівнем освіти за допомогою спецпідрозділів національних служб зайнятості; регулювання процесів звільнення; використання мережі фірм-посередників, що займаються забезпеченням підприємств тимчасовими працівниками – «відрядна робота».

3. Для активізації інноваційної діяльності лише ринкових механізмів на сучасному етапі розвитку України, як свідчить досвід розвинених країн з тривалою історією, недостатньо, необхідні цілеспрямовані регулюючі функції держави в науково-технічній сфері. Останніми роками в Україні в цьому відношенні сталися істотні зрушення. Правові основи розвитку інноваційної діяльності в Україні складає система законодавчих і підзаконних актів, які регулюють всілякі суспільні відносини в процесі життєвого циклу інновацій.

4. Виявлено необхідність подальшого удосконалення методології стратегічного аналізу в напрямку активізації таких методичних прийомів, як: оцінки поточного становища підприємства на ринку, наявних ресурсів, можливостей і загроз; прогнозування і планування різноманітних показників діяльності підприємства, а також прийомів прогнозної оцінки зовнішнього середовища; альтернативного (варіантного) аналізу для підготовки прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності.

5. Досліджені основні тенденції соціально-економічного розвитку Одеської області та міста обласного підпорядкування – Одеси, та проведена оцінка основних складових ресурсного потенціалу, це дозволило обґрунтувати переваги та обмеження подальшого розвитку, визначити найвагоміші проблеми їх сталого господарювання та спрямувати на євро інтеграційні процеси.

ВИСНОВКИ

У роботі здійснено вирішення важливої наукової проблеми – на основі аналізу здобутків теорії, вітчизняної і зарубіжної практики господарювання обґрунтовано адекватні сучасним умовам механізми, форми і методи ефективного управління функціонуванням регіональних соціо-економічних систем зорієнтованих на забезпечення комплексного і збалансованого розвитку країни, регіонів та підприємств. Основні висновки зводять до наступного.

1. До стратегічного планування соціально-економічного розвитку мезосистем слід підходити, в першу-чергу, на засадах системності, а саме: досліджувати території мезорівня як складні цілісні системи, оцінюючи вплив на їх функціонування зовнішнього оточення, вивчення окремих структурних частин системи та їх взаємозв'язку, визначення ролі кожної з них в загальному процесі функціонування та розвитку системи та виявлення впливу системи на окремі її підсистеми як складові, а також на інші системи; по-друге, на засадах комплексності, тобто враховувати економічну, соціальну, екологічну складові соціально-економічного розвитку.
2. У ході дослідження було встановлено, що будучи пов'язаним з усіма ключовими функціональними елементами загальної репродуктивної системи суспільства, ринок праці не тільки відповідає за виявлення і узгодження попиту і пропозиції робочої сили, але й постає важливим чинником науково-технічного прогресу, фактором проникнення інформаційних технологій у всі сфери соціально-економічного життя, виступає тим елементом економіки, який сприяє її успішній інтеграції у світовий ринковий простір.
3. Україна, як самостійна та незалежна держава, визначила та розробила науково обґрунтовану регіональну політику, в якій акценти робляться на активізацію демократичного самоврядування і управління кожним окремим регіоном в інтеграційній єдності з іншими регіонами по горизонталі і з державними органами по вертикалі. Такі відносини між державними та регіональними органами влади повинні будуватися на нормах права, що записані в Конституції України.
4. Державне управління економікою є тим ключем, який дозволить розпочати широкомасштабні ринкові реформи, які держаться на важелях державного управління в регіонах, де склалися багатозначні проблеми, що торкаються в першу чергу теорії та практики державного управління на регіональному рівні.
5. Головною проблемою в формуванні системи державного регіонального управління є безумовно відносини “центр – регіон”, що передбачає розподіл повноважень та компетенції з питань власності, зайнятості, земельних відносин, бюджету, податків, соціального захисту населення та цілого комплексу питань, які підкреслюють самостійність регіональних органів влади в вирішенні суспільних питань.

6. Центральні органи державного управління повинні концентрувати свою діяльність на створенні та вдосконаленні законодавчої бази, місцеві органи влади - на вдосконаленні практики управління. Поєднання цих двох шляхів є запорукою успішного функціонування всієї системи державного управління. Цей принцип підкреслюється основними напрямками децентралізації унітарного державного устрою в Україні: посилення ролі регіонів у соціально-економічному управлінні країною, розподіл всіх повноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади.
7. Регіональну інноваційно-інвестиційну політику слід розглядати, як складову частину загальної соціально-економічної регіональної політики. На протязі наступних років, в рамках перехідного періоду реформування економіки України, буде зростати на основі державотворчих начал інноваційно-інвестиційний потенціал регіону, зростатиме економічний ефект від реалізації інвестиційних проектів, а це призведе до покращання умов життєдіяльності населення регіону.
8. Інноваційно-інвестиційна політика регіону повинна будуватися на заміщенні старих державно-регулятивних методів управління інвестиціями новими, ринковими методами, які передбачають втілення ринкових інструментів та технологій в систему відбору на конкурсній основі самих кращих та самих ефективних інноваційно-інвестиційних проектів, яким буде надано державна підтримка та гарантії.
9. Конкурсний відбір, за яким буде проводитись формування державної інвестиційної програми регіону, висуває ряд вимог до проектів, що претендують на включення до програми. Всі проекти повинні відповідати ряду вимог: а) передбачати втілення передових технологій, розвиток сировинної бази, завантаження підприємств суміжних галузей на території області, розвиток транспортної інфраструктури області; б) інноваційно-інвестиційні проекти повинні мати максимальні показники ефективності, тобто позитивний чистий внутрішній інвестиційний дохід, високу внутрішню норму доходності проекту; в) інноваційно-інвестиційні проекти повинні бути узгоджені з міжвідомчими комісіями з розміщення продуктивних сил на території області та враховувати позавідомчі та екологічні експертизи з проектно-кошторисної документації.
10. Інноваційно-інвестиційним процесом в рамках регіону необхідно управляти і регулювати його професійно та ефективно, а для цього необхідно володіти системою оціночних показників та використовувати новітні методи управління регіональною інноваційно-інвестиційною політикою. Адміністративні органи управління економічною політикою регіону повинна мати в своїх руках значні економічні важелі управління інноваційно-інвестиційним процесом, саме за допомогою механізму створення прийнятних та вигідних умов, з'явиться можливість високоефективного управління інноваційно-інвестиційним процесом в регіоні. Створюючи пільгові умови та сприятливе поле для діяльності

інвесторів, забезпечуючи пріоритети в кредитуванні підприємців, підтримуючи за допомогою фінансових субсидій, лізингу новітніх високотехнічних машин та механізмів, надаючи своєчасно важливу економічну інформацію стосовно кон'юнктури вітчизняного та світового ринку, поведінки конкурентів та динаміки обсягів продаж інноваційних товарів, адміністративні органи регіону можуть цілком впевнено управляти інноваційно-інвестиційним процесом та передбачати всі наслідки інноваційного розвитку регіону.

11. Розглядаючи всю сукупність інноваційно-інвестиційних проектів, які будуть реалізовані в регіоні в рамках конкретного часового інтервалу, необхідно відпрацювати інноваційно-інвестиційну стратегію, яка дозволить здійснювати відбір інноваційно-інвестиційних проектів не просто за економічними показниками, а за певною управлінською технологією. Наприклад, необхідно виділити певний стратегічний часовий період від 5-7 років, в рамках якого проводити щорічні конкурси інноваційно-інвестиційних проектів, де будуть відбиратися кращі проекти за своїми економічними результатами, умовами реалізації та строками впровадження. Відбір проектів повинен будуватися на основі постійного моніторингу, під контролем відповідальних адміністративних органів управління регіоном.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

До розділу 1.1.

1. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні Розпорядження КМУ №333-р від 01.04. 2014 р. [Електронний ресурс] - Ресурс доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>
2. План заходів з реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.Розпорядження КМУ № 591-р від 18.06.2014 р. [Електронний ресурс] - Ресурс доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.12356.0>
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад. Закон України
4. № 157-VIII від 05.02.2015 р.[Електронний ресурс] - Ресурс доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
5. Методика формування спроможних територіальних громад. Постанова КМУ № 214 від 08.04.2015 р. Електронний ресурс] - Ресурс доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-p>
6. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс] - Ресурс доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/452/97-wp>
7. Практичний посібник з питань формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс] - Ресурс доступу: http://www.auc.org.ua/sites/default/files/posibnik_gromadi_0.pdf

До розділу 1.1.3.

1. Алексеев І.В., Колісник М.К. Економіко-математичне моделювання спільного фінансування антикризових інновацій у машинобудівних ВГС / І.В. Алексеев, М.К. Колісник // Економіка і держава. – 2008.– № 6.- С. 35-39.
2. Антипов О.М. Урахування впливу інноваційного стану на управління розвитком маркетингової діяльності / О.М. Антипов, В.В. Аронова// Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4(2). – С. 27-35.
3. Бернз В., Ледебур Л. Нові регіональні економіки /В. Бернз, Л. Ледебур // Пер. з англ. А.Пехник. –Львів: Літопис, 2003. – 196с.
4. Білоус А. Інноваційні кластери допомагають подолати кризу / А. Білоус //Економіст. – 2008. – № 8. – С. 56-57.
5. Білюк А.В. Пріоритети державного стимулювання інноваційної діяльності в Україні / А.В. Білюк//Економіка і держава. – 2009. – № 1.— С. 80-84.
6. Біловедська О.А., Грищенко О.Ф. Аналіз та оцінка інноваційного потенціалу регіону як основа підвищення його конкурентоспроможності / О.А. Біловедська, О.Ф. Грищенко // Механізм регулювання економіки. – 2008.– № 4(2). – С. 195-203.
7. Ганущак Ю. Как нам обустроить Украину / Ю. Ганущак // Зеркало недели. – 2010. – № 24 (703). – С.1-2.

До розділу 1.2.

1. Методологія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.methodolog.ru>.
2. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону: практичний посібник / [А. Вігода, Б. Боврон, В. Мамонова та ін.]; за ред. І. Санжаровського. – К.: Вид-во К.І.С., 2008. – 214 с.
3. Берданова О. В. Стратегічне планування: навчальний посібник / О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, В. В. Тертичка. – Л.: ЗУКЦ, 2008. – 138 с.
4. Територіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів: [посібник за проектом USAID: Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність]. – К, 2012. – 183 с.
5. Конституція України від 28.06.1996 №254к/96-ВР. Тлумачення від 12.04.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
6. Про місцеве самоврядування в Україні: закон України від 21.05.1997 р. №280/97-ВР (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №24. – Ст. 170.
7. Про місцеві державні адміністрації: закон України від 09.04.1999 №586-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
8. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: закони України від 23.03.2000 р. № 1602-III // Відомості ВРУ. – 2000. - №25. – ст.195.
9. Порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку: постанова КМУ від 16 листопада 2011 р. №1186. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Про державне стратегічне планування: проект закону № 9407 від 15.11.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua>.
11. Васильченко Г. Методологія та практика стратегій місцевого економічного розвитку та підприємств в умовах глобалізації / Г. Васильченко // Стратегія економічного розвитку України: (Спецвипуск). – 2011. – № 28. – С. 30-36.
12. Бочко В. С. Стратегическое планирование развития территории – нарождающаяся экономическая форма ответа на вызовы рынка и глобализации / В. С. Бочко // Экономика региона. – 2005. – № 1. – С. 20-38.
13. Ускова Т. В. Управление устойчивым развитием региона: [монография] / Т. В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.
14. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку: Наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 29.07.2002 р. № 224. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
15. Лаврів Л. А. Оцінювання методичного забезпечення стратегічного планування в Україні / Л. А. Лаврів // Наука молода. – 2008 р. – №9. – С. 39-42.

16. Панухник О. В. Методичне забезпечення стратегічного планування в регіонах України / О. В. Панухник // Актуальні проблеми економіки. – 2009 р. – №1 (91). – С. 152-157.
17. Чайникова Л. Н. Формирование системы управления стратегической конкурентоспособностью региона: [монография] / Л. Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. – 310 с.
18. Инновационные механизмы стратегического управления развитием социально-экономических систем / [М. А. Боровская, И. К. Шевченко, А. В. Бабилова, и др.]; под ред. М. А. Боровской, И. К. Шевченко. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – 198 с.
19. Воробьев Г. Б. Стратегическое управление в современных условиях / Г. Б. Воробьев // Стратегическое управление в регионах и городах России: материалы научной конференции. – Томск, 2008. – с. 5-8.
20. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку: аналітична доповідь / [С.О.Біла, О.В.Шевченко, В.І.Жук та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – 88 с.
21. Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/europe2020>.
22. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи: аналітична доповідь / [С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір та ін.]; за ред. С.О. Білої. – К.: НІСД, 2012. – 96 с.
23. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ: аналітична доповідь / [Шевченко О.В., Жук В.І., Юрченко К.Г та ін.]; за ред. Олійник Д.І. – К.: НІСД, 2015. – 92 с.

До розділу 1.3.

1. Супян В.Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XXI века / В.Б.Супян. - М.: «Анкил», 2001. - С.138.
2. Местное самоуправление во Франции / Посольство Франции в России. - М.: Сканрус. - С. 6-7.
3. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта. - СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2004. - С.52.
4. Там же. - С.53.
5. До громад автори концепції включають міста, адміністративні округи, поселення, сконцентровані в межах річкових басейнів, індустріальних комплексів та ін.
6. Переход к устойчивому развитию: глобальный. Региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт. - М.: Изд-во КМК, 2002. - С.91-92.
7. Экономические аспекты региональной политики в странах Европы. - М.: ИНИОН РАН, 1996. - С.19-20.
8. "РОМ" - голландська аббревіатура, що означає територіальне планування на особливих територіях.

9. Hoefsloot A.M., Berg L.M. Successful examples of participatory region planning at the meso-level. 131 p.

10. Переход к устойчивому развитию: глобальный. Региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт. - Указ. работа. - С.161-163.

11. Bryson I. Strategic planning for public and nonprofit organization. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1995. - P 4.

12. Bryson I. and Roering W. Applying private sector planning in the public sector. Strategic planning: threats and opportunities for planners. Washington, DS: Planning Press (APA), 1988. - P. 15.

13. T.Rubel, S. Paladino. Nurturing Entrepreneurial Growth in States Economies. NGA, Wash., 2000.

14. ЧарльзД., КонвэйЧ.// Джерело: //www.ncl.ac/uk/curds.

15. США: государство, человек, экономика (региональные аспекты). Под ред. Л.Ф. Лебедевой. - М.: Анкил, 2001. - С. 198.

16. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта. - Указ. работа. - С.80-85.

17. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт. - Указ. работа. - С.85.

18. Помітимо, що перше в Європі законодавство по плануванню розвитку міст і сільських місць було введено в Бельгії в 1915 р. і набагато пізніше в Англії (у 1940 р.).

19. Ларина Н.И. Региональная политика в странах рыночной экономики / Н.И.Ларина, А.А.Колесников. - М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998. - С.82-87.

20. Ларина Н.И. Региональная политика в странах рыночной экономики. - Указ. работа. - С. 86-87.

21. Моссбергер К. Стратегическое планирование территориального развития: зарубежный опыт / К.Моссбергер, И.Е.Рисин. Ю.И.Трещевский // Компаративный анализ отечественного и зарубежного опыта стратегического планирования развития регионов. - Материалы международной научно-практической конференции. - Воронеж: Воронежский государственный университет, 2013. - С. 13.

22. Гранберг А. Г. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза./ А. Г. Гранберг — М.: Экономика, 2000. — 316 с

23. В.Хлынов. Общегосударственное планирование рыночной экономики: опыт Японии// Хлынов В. Мировая экономика и международные отношения, 2000, № 8.

24. Википедия, свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Program_rating_assessment_tool

25. Проблемы планового управления в Китае [Текст]. Т.2 / Под ред.Хэ Цзяньчжана и Ван Цзие.Общ.ред.Ю.М.Евсюкова. ; пер.Е.В.Бубенцов,

26. Остріщенко Ю.В. Теоретико-методологічні засади запровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні / Ю.В. Остріщенко // Наукові праці НДФІ. - 2009. - №2. - С.84-91.

До розділу 1.4.

1. Дорнбуш Р. Макроекономіка / Р. Дорнбуш, С. Фішер. - К.: Основи, 1995.- 544 с.
2. Семюельсон П. Макроекономіка / П. Семюельсон, У. Нордгауз. - К.: Основи, 1996. - 809 с.
3. Макконел К. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х т. / К. Макконел, С. Брю. - М.: Туран- Т. 2. - 1996.
4. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров[Электронный ресурс]/ Е.М.Майбурд. - Режимдоступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/Maib/index.php.
5. Цыганков К.Ю. Понятие капитала в бухгалтерии, политэкономии и экономической теории [Электронный ресурс]/ К.Ю.Цыганков // Сибирская Финансовая Школа. - 2007. - № 3. - С.11-19. - Режим доступа:<http://www.ntipb.nsk.ru/printing/magazin/2007Zygankov3>.
6. Каменецкий В.А. Капитал (от простого к сложному) /В.А. Каменецкий, В.П. Патрикеев.- М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. — 583 с.
7. Маркс К. Капитал. Т.1. Книга первая. Процесс производства капитала [Электронный ресурс]/ К. Маркс. - Режим доступа:<http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/>.
8. Гриценко А.А. Капитализация экономики: проблемы и перспективы. Материалы семинара (часть 1) / А.А. Гриценко // Экономическая теория. -2006. - №2. -С.91-95.

До розділу 2.1

1. Алексеев В. Упровадження інноваційної моделі управління комунальною власністю території громадян в Україні / В. Алексеев// Економічний часопис-XXI. – 2007. – № 11. – С. 45- 47.
2. Алексеев І.В., Колісник М.К. Економіко-математичне моделювання спільного фінансування антикризових інновацій у машинобудівних ВГС / І.В. Алексеев, М.К. Колісник // Економіка і держава. – 2008.– № 6.- С. 35-39.
3. Антипов О.М. Урахування впливу інноваційного стану на управління розвитком маркетингової діяльності / О.М. Антипов, В.В. Аронова// Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4(2). – С. 27-35.
4. Бернз В., Ледебур Л. Нові регіональні економіки /В. Бернз, Л. Ледебур // Пер. з англ. А.Пехник. –Львів: Літопис, 2003. – 196с.
5. Білоус А. Інноваційні кластери допомагають подолати кризу / А. Білоус //Економіст. – 2008. – № 8. – С. 56-57.
6. Білюк А.В. Пріоритети державного стимулювання інноваційної діяльності в Україні / А.В. Білюк//Економіка і держава. – 2009. – № 1.— С. 80-

84.

7. Біловедська О.А., Грищенко О.Ф. Аналіз та оцінка інноваційного потенціалу регіону як основа підвищення його конкурентоспроможності / О.А. Біловедська, О.Ф. Грищенко // Механізм регулювання економіки. – 2008.– № 4(2). – С. 195-203.
8. Ганущак Ю. Как нам обустроить Украину / Ю. Ганущак // Зеркало недели. – 2010. – № 24 (703). – С.1-2.
9. Бодюк А. Щодо сприяння інноваційному розвитку ресурсних підприємств / А. Бодюк, М. Пискун// Економіст. – 2006. – № 12. – С. 41- 44.
10. Божкова В.В. Позитивний імідж регіону – невід’ємна складова його ринкового успіху / В.В. Божкова // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 62-71.

До розділу 2.2.

1. Алексеев В. Упровадження інноваційної моделі управління комунальною власністю території громадян в Україні / В. Алексеев// Економічний часопис-XXI. – 2007. – № 11. – С. 45- 47.
2. Алексеев І.В., Колісник М.К. Економіко-математичне моделювання спільного фінансування антикризових інновацій у машинобудівних ВГС / І.В. Алексеев, М.К. Колісник // Економіка і держава. – 2008.– № 6.- С. 35-39.
3. Антипов О.М. Урахування впливу інноваційного стану на управління розвитком маркетингової діяльності / О.М. Антипов, В.В. Аронова// Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4(2). – С. 27-35.
4. Бернз В., Ледебур Л. Нові регіональні економіки /В. Бернз, Л. Ледебур // Пер. з англ. А.Пехник. –Львів: Літопис, 2003. – 196с.
5. Білоус А. Інноваційні кластери допомагають подолати кризу / А. Білоус //Економіст. – 2008. – № 8. – С. 56-57.
6. Білюк А.В. Пріоритети державного стимулювання інноваційної діяльності в Україні / А.В. Білюк//Економіка і держава. – 2009. – № 1.— С. 80-84.
7. Біловедська О.А., Грищенко О.Ф. Аналіз та оцінка інноваційного потенціалу регіону як основа підвищення його конкурентоспроможності / О.А. Біловедська, О.Ф. Грищенко // Механізм регулювання економіки. – 2008.– № 4(2). – С. 195-203.
8. Ганущак Ю. Как нам обустроить Украину / Ю. Ганущак // Зеркало недели. – 2010. – № 24 (703). – С.1-2.
9. Бодюк А. Щодо сприяння інноваційному розвитку ресурсних підприємств / А. Бодюк, М. Пискун// Економіст. – 2006. – № 12. – С. 41- 44.
10. Божкова В.В. Позитивний імідж регіону – невід’ємна складова його ринкового успіху / В.В. Божкова // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 62-71.

До розділу 2.3.

1. Вегер Л.Л. Экономика научных исследований. – М.: Наука, 1981. – 191 с.
2. Дайновський Ю.А. Товарна інноваційна політика: навч. посіб. / Ю.А. Дайновський; Львів. комерц. акад. — Л., 2008. — 312 с.
3. Драккер Питер Ф. Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ. - М. Технологическая школа бизнеса, 1992. - 192 с.
4. Заде Л.А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений.- В кн.: Математика сегодня. - М.: Знание, 1974, с.5-49.
5. Ковальов А.І, Маркітан О.С. Карпов В.А. Організаційно-економічне забезпечення створення регіональної інфраструктури підтримки інноваційних проєктів та технологій - Од.: Атлант, 2013. – 273 с.
6. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Под ред. проф. Л.Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2001. - 400 с.: ил.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга/ Пер. с англ. В. Б. Боброва. — М.: Бизнес-кн.: Има-Кросс Плюс, 1995. — 699 с.
8. Мэнсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса. – М.: Прогресс, 1970.- 273 с.

До розділу 2.4.

1. Бажал Ю. Економіка інноваційних процесів // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2002. – №1. – С.3–17.
2. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посіб. –К.: Вища шк., 2002. –254с.
3. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 року. //Місцеве самоврядування. – 1997. – №1-2. – С.2–23.
4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. –М.: Экзамен, 2001. –576с.
5. Андрощук Г., Крайнев П., Кавасс И. Право интеллектуальной собственности: торговые аспекты. – К.: Издательский дом «Ин Юре», 2000. – 200с.
6. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 289с.
7. Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: Учеб. пособ. для вузов / Под ред.. проф.. В.А Ирикова. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 414с.
8. Александрова В., Бажал Ю. Економічні проблеми державного програмування науково-технічного розвитку // Економіка України. – 1999. – №10. – С.29–37.
9. Предпосылки создания технопарковых зон в Южном регионе Украины. На примере Одесской области / Буркинский Б.В., Лазарева Е.В. – Одесса, 1993. –45с.
- 10.Чернюк Л.Г., Борщевський П.П., Данилишин Б.М., Фашевський М.І. Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України. — К., Вища шк., 2002. – 235с.

11. Балабанов Г.В. Сучасні територіально-галузеві пропорції України // Укр.географ. журнал. — 2001. — С.40-45с.
12. Джаман В.О. Регіональні системи розселення: демографічні аспекти. — Чернівці: Рута, 2003. —335с.
13. Доценко А.І. Регіональне розселення: проблеми та перспективи. — К.: Наукова Думка, 1994. —241с.
14. Заставний Ф.Д. Географія України. — Л.: Світ, 1994. —248с.
15. Зміцнення потенціалу регіонів та шляхи подолання соціально-економічних диспропорцій регіонального розвитку. Матеріали «круглого столу» / За ред. З.С.Варналія. — К.: НІСД, 2004. —273с.
16. Горська О.В. Регіональна структура регулювання індустріальної економічної системи. — К.: Науковий світ, 2003. —352с.
17. Ішук С.І. Розміщення продуктивних сил і територіальна організація виробництва. — К.: Вид. Паливода А.В., 2002. —283с.
18. Масловська Л.Ц. Сталий розвиток продуктивних сил регіону: теорія, методологія, практика. — К.: КНТЕУ, 2003. —271с.
19. Мезенцев К.В. Суспільно-географічне прогнозування регіонального розвитку. — К., Київський університет, 2005. —351с.
20. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / С.І.Дорогунцов, Т.А.Заяць, Ю.І. Штюренко. — К., Наукова Думка, 2005. —421с.
21. Олійник Я.Б., Данилишин Б.М., Нудельман В.І., Романюк С.А., Філіпенко А.С., Балабанов Г.В., Олещенко В.І. Актуальні проблеми регіональної політики в Україні та шляхи її розв'язання // Україна: географічні проблеми сталого розвитку. — К.: Обрії, 2004. —С.35-41.
22. Пасько В.Ф. Особливості інвестиційних процесів у регіонах України // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — №9. — С.35-45с.
23. Мезенцева Н.І., Мезенцев К.В. Суспільно-географічне районування України. — К.: Київський університет, 2000. —331с
24. Пешко А.В. Формування і розвиток реальної економіки в Україні: Монографія. — Ужгород, 2005. —382с
25. Природно-ресурсний потенціал регіонів України / Руденко В.П., Ващеба В.Я., Соловей Т.В.; Український ін-т ресурсів, Чернівецький нац. ун-т ім. Ю. Федьковича — Чернівці: Рута, 2001. —343с
26. Держкомстат України. Статистичний щорічник Одеської області за 2010 рік. — Одеса: Астропрінт, 2010. —546с.
27. Мазур И.И. Шапиро В.Д. Управление проектами. Справочник для профессионалов. М.: Высшая школа, 2001. —875с.

До розділу 2.5.

1. Аналоуи Ф., Карами А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий / Ф. Аналоуи, А. Карами. — М.: Юнити-Дана, 2005. — 400 с.

2. Винс Р. Новый подход к управлению капиталом. Структура распределения активов между различными инвестиционными инструментами / Р. Винс. – М.: Евро, 2003. – 230 с.
3. Линдгрэн М., Бандхольд Х. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией / М. Линдгрэн, Х. Бандхольд. – Москва: Олимп-Бизнес, 2009. – 256с.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
5. Уваров В.В., Лаптев А.А. Стратегический менеджмент: из прошлого в будущее / В.В. Уваров, А.А. Лаптев. – М.: Дело и сервис, 2008. – 208 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2008. – 445 с.
7. Хижняк Е. Сценарное планирование как эффективный инструмент стратегического управления / Е.Хижняк // Российское предпринимательство. – [№ 3 \(87\). – 2007. – С. 17-20.](#)

До розділу 3.1., 3.2.

1. Аграрне право України : підручник для студентів юрид. спеціальностей вищих закладів освіти / [В. М. Гайворонський, В. П. Жушман, В. М. Корнієнко та ін.] ; за ред. В. М. Гайворонського та В. П. Жушмана. – Х. : Право, 2003. – 240 с.
2. Аграрное, земельное и экологическое право Украины. Общая часть : учебн. пос. / под ред. проф. А. А. Погребного, И. И. Каракаша. – Х. : Одиссей, 2001. – 400 с.
3. Даниленко А. С. Земельні відносини в Україні. Організаційно-правовий механізм. Збірник основоположних актів законодавства / [ред. А. С. Даниленко ; Держ. ком. України із земельних ресурсів]. – К. : К.Л.С., 2001. – 128 с.
4. Долинська М. Договори щодо розпорядження земельними ділянками / Марія Долинська // Юридичний журнал. – №11. – 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://justinian.com.ua/article.php?id=2459>
5. Наказ Державного комітету України із земельних ресурсів «Про затвердження Порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок» від 9 січня 2003 р. № 2. [Електронний ресурс] : Офіц. веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

До розділу 3.3.

1. Виноробство в Україні. [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Виноробство в Україні](http://uk.wikipedia.org/wiki/Виноробство_в_Україні)
2. Класифікація вин. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.inkerman.ua/ukr/about-wine/categoris>
3. Assessment on the world vitiviniculture situation in 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oiv.int/oiv/info/enstatistiquessecteurvitivinicole#bilan>
4. Стан виноробної галузі у світі. . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://take-profit.org/economicnews.php>

5. Державний комітет статистики. – 2014р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Виноградно-Виноробна галузь України. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://eurowine.com.ua/?q=node/18266>
7. В Україні фальсифікат вітчизняних вин становить 20% від загальної кількості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/v-ukraine-falsifikat-otechestvennyh-vin-sosta-vlyaet-20-ot-021020121601000>
8. Мировой винный рынок: перераспределение сил. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/market/agricultural-market/vinnyi-rynok-otrezvliaushie-tendencii-261254>
9. Буркинський Б.В. Экономические проблемы виноградарства и виноделия.- Одесса 2007.- 216 с.

До розділу 3.4.

1. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA: Учебник.-К., 2001.-218 с.
2. Державний комітет статистики. – 2014р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Закон України «Про комерційну таємницю» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1079-14>
4. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / пер. с англ.-СПб.: Питер, 1999.-433 с.
5. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отрасли и конкурентов / пер. с англ.-М.: Алпина Бизнес Букс, 2005-328 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Ученик.-М.: ИНФРА-М, 2010.- 544 с.

До розділу 3.5.

1. Шевченко Д.К. Проблеми ефективності використання економічного потенціалу. – Запоріжжя: КПУ, 2004. – 138 с.
2. Вовчак А. В., Примак Т. О. Маркетингові комунікації у внутрішньому середовищі підприємства: психологічний аспект / А.В. Вовчак, Т.О.Примак // Маркетинг в Україні. — 2003. – №1(17). – С. 29-33.
3. Маркіна І.А. Методичні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – №6. – С. 24-32.
4. Совицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Совицкая – Минск: Экоперспектива, 2007. – 358 с.
5. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України / Л.Федулова // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 24-36.
6. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: монографія / В.Ф. Максимова. – К.: АВРІО, 2005. – 264 с.
7. Загородній А.Г., Чубай В.М. Оцінювання привабливості ринків реалізації продукції в процесі формування стратегії розвитку підприємства / А.Г. Загородній,

В.М. Чубай // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наук. Праць. – Вип. 250, Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 626-630.

До розділу 3.6.

1. Андрієвська Є.В. Управління інноваційною діяльністю підприємств, що реструктуруються / Є.В. Андрієвська // [Електронний ресурс] Ефективна економіка. – 2013. – №6 – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2116>
2. Телетов О.С. Маркетинг інновацій виробничо-технічної продукції / О.С. Телетов // Механізм регулювання економіки, 2011, № 4. – С. 20-39.
3. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям: монография / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
4. Алпатов А.А. Управление реструктуризацией предприятия / А.А. Алпатов. – М.: Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2000. – 268 с.
5. Бабій І.В. Аналіз інноваційних моделей реструктуризації сучасних підприємств / І.В. Бабій // Вісник Хмельницького нац. уні-ту. – 2009. – № 5. – С. 134–138.
6. Дейнека Ю.П. Реструктуризация промышленного предприятия на логистических засадах / Ю.П. Дейнека // Маркетинг и логистика в системе менеджмента. Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2004. – С. 90-92.
7. Андрієвська Є.В. Розрахунок точки реструктуризації за допомогою аттракторів / Є.В. Андрієвська // Materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji „Naukowa myśl informacyjnej powieki-2012”. Volume 7. Ekonomiczne nauki. Państwowy zarząd. Przemysł. Nauka I studia. 2012.- S. 27-31.
8. Ансоф И. Стратегическое управление / И. Ансоф. – Москва: 1989. – С. 19-23.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	
1.1. Стан та основні напрямки реформування системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади України.....	
1.1.1. Законодавче регулювання системи місцевого самоврядування.....	5
1.1.2. Повноваження органів місцевого самоврядування в об'єднаних громадах.....	7
1.1.3. Взаємозалежність економічних районів та їх економічна самостійність.....	13
1.2. Методологічні аспекти розробки стратегій соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень держави.....	29
1.3. Зарубіжний досвід програмно-цільового та циклічного управління розвитком регіонів.....	49
1.4. Циклічність розвитку соціально-економічних систем.....	59
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ТА ТЕХНОЛОГІЙ	
2.1. Особливості організаційних форм забезпечення інноваційної діяльності у венчурному бізнесі.....	64
2.2. Засоби ефективного впровадження інновацій і формування нових центрів.....	68
2.3. Напрямки формування системи підтримки інноваційних проектів в регіоні.....	75
2.4. Механізм реструктуризації економіки регіону на інноваційно-інвестиційних засадах	
2.4.1. Інноваційно-інвестиційні важелі впливу на ефективність регіональної структурної політики.....	96

2.4.2. Імітаційне комп'ютерне моделювання створення регіонального інноваційного центру за допомогою пакета ITHINK.....	103
2.5. Використання положень сценарного планування для стратегічних цілей розвитку підприємств.....	117
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В РОЗРІЗІ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
3.1. Методичні підходи державного регулювання земельних відносин.....	125
3.2. Структура та задачі житлово-комунального господарства України.....	142
3.3. Аналіз стану розвитку виноградної галузі України	175
3.4. Вимір впливу інноваційної складової на конкурентоспроможність виноробних підприємств, за допомогою методу головних компонент.....	194
3.5. Шляхи підвищення ефективності господарювання переробних підприємств.....	202
3.6. Вибір моделі реструктуризації виробничих підприємств та розрахунок її початкової фази на основі ат тракторів	208
ВИСНОВКИ.....	229
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	232

Наукове видання

**УПРАВЛІННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ТА
РОЗВИТКОМ В РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ**

Монографія

Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Друк цифровий. Гарнітура Times New Roman.
Підписано до друку 24.02.2016 р.
Наклад 100. Умовн. друк. арк. 14,3

Надруковано в друкарні ФО-П Дуюнова Т.В.
61023, м. Харків, вул. Весніна, 12.
тел. (057) 717-28-80
e-mail: promart_order@ukr.net