

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Монографія

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В НАРОДНОГОСПОДАРСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ
(НА МЕЗО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ)

(за ред. А.І. Ковальова, Н.В. Сментини)

Одеса – 2013 р.

УДК 338.24

ББК 65.23

П 78

Рецензенти:

Горняк О.В. – доктор економічних наук, професор, зав. кафедрою економічної теорії Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова

Степанов В.М. – доктор економічних наук, професор Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Проблеми підвищення ефективності господарювання в народногосподарському комплексі (на мезо- та мікроекономічних рівнях): монографія / за ред. А.І. Ковальова, Н.В. Сментини. – Одеса: Атлант, 2013. – 398 с., укр. мов.

ISBN 978-966-2361-72-8

Колективна монографія присвячена проблемам підвищення ефективності господарювання в народногосподарському комплексі (на мезо- та мікроекономічних рівнях). У науковому виданні представлено аналіз здобутків теорії, вітчизняної і зарубіжної практики господарювання на різних рівнях, виявлено проблеми та обґрунтовано адекватні сучасним умовам механізми, форми і методи ефективної політики господарювання на мезо- та макрорівнях, що зорієнтовані на забезпечення комплексного і збалансованого соціально-економічного розвитку країни, регіонів та підприємств.

Наукове видання підготовлено на основі наукових досліджень, що проводилися кафедрою економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету протягом 2010-2012 років.

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

ВСТУП

Побудова розвиненого ринкового господарства – складний і тривалий процес, який вимагає знання світового досвіду, врахування національних, економічних, соціальних, географічних та інших особливостей розвитку держави. Україна має всі необхідні умови, щоб започаткувати власний шлях розвитку з соціально-орієнтованими та державно-регульованими ринковими відносинами.

Для визначення ефективності господарювання важливим є прийняття правильних стратегічних рішень. Вони повинні визначатися кінцевою метою діяльності, яку окреслив для себе певний господарюючий суб'єкт. Наприклад, основне місце для підприємства (як одного із суб'єктів господарювання у національній економіці) відводиться отриманню прибутку від господарської діяльності, забезпеченню його зростання на майбутнє. Це прагнення є рушійною силою ринкової економіки. Іноді може стояти питання про об'єднання ресурсів з метою їх більш ефективного використання. Іноді гонитва за прибутком змушує власника ризикувати своїм капіталом. Досягнення мети повинно бути прораховано і передбачати вирішення відповідних завдань у найближчий час і на віддалену перспективу.

Результати оцінки ефективності господарювання теж різні і визначаються в першу чергу існуванням різних видів ефективності: ефективності господарської діяльності підприємства (яка характеризується отриманими в процесі господарської діяльності результатами, що відображають досягнення окресленої мети); ефективність використання окремих видів ресурсів (яка характеризується співвідношенням обсягу випуску продукції чи прибутків від господарсько-фінансової діяльності з відповідною величиною ресурсів); ефективність виробництва чи реалізації товарів. Узагальнюючою категорією є ефективність економіки, що характеризує економічні процеси на рівні держави. Однією зі складових ефективності економіки є ефективність галузі, яка більш конкретно показує використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

У національних економіках є невичерпні резерви підвищення ефективності на всіх рівнях господарювання: на підприємствах, в галузях, в регіонах та державі у цілому. Зміна цих показників у бік підвищення ефективності протягом періоду, що аналізується, порівняно з їх величиною за попередній період, свідчить про ефективну роботу у визначеному напрямі. У країн є можливості отримати додатково вигоду за рахунок структурних змін в економіці, використання ресурсів, впровадження нових технологій, покращення якості сировини, матеріалів, нових видів палива тощо. А тому для всіх рівнів управління завжди актуальною є проблема використання наявних можливостей (при наявному рівні розвитку) з метою підвищення ефективності господарювання, розподілу й обміну ресурсів і споживання готової продукції, товарів, послуг.

У монографії, що пропонується читачеві, досліджуються особливості господарювання на різних рівнях, окреслюються існуючі проблеми та пропонуються адекватні сучасним умовам механізми, форми і методи ефективної політики господарювання на мезо- та макрорівнях, що зорієнтовані на забезпечення комплексного і збалансованого соціально-економічного розвитку. Вона складається з чотирьох розділів.

Перший розділ монографії присвячено теоретико-методологічним засадам управління економікою на різних рівнях господарювання. Тут описуються мета, необхідність та методологічні засади участі держави в господарській діяльності; інституційні особливості управління економікою на мезорівні. У якості інструменту узгодження державних та місцевих інтересів розглядається державна регіональна політика. Відводиться увага і таким своєрідним економічним регуляторам соціально-економічного розвитку різних рівнів господарювання як прогнозуванню та плануванню.

Другий розділ монографії охоплює стратегічні напрямки та засоби управління соціально-економічним розвитком на мезорівні. У ньому знайшли відображення особливості методології стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій; описано закордонний досвід формування

регіональних стратегій розвитку, що слугувало основою проведення глибокого аналізу особливостей господарювання у народногосподарському комплексі Одещини та окреслення, на підставі проведеного аналізу, довгострокових пріоритетів господарювання в Одеській області та м. Одесі.

Третій розділ монографії присвячено механізмам підвищення ефективності господарювання в індустрії на мезо- та мікроекономічних рівнях. Розділ охоплює проблеми: удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку промисловості, державного регулювання агросектору України, комплексної оцінки розвитку малого бізнесу на регіональному рівні, інноваційних перетворень у народногосподарському комплексі регіону.

У четвертому розділі монографії окреслено шляхи підвищення ефективності господарювання соціальної сфери на рівні регіону у розрізі таких галузей економіки як охорона здоров'я, туризм та житлово-комунальне господарство.

Монографія є результатом спільної праці колективу кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету в межах роботи над комплексною кафедральною темою протягом 2010-2012 років. Над окремими її розділами працювали: Ковальов А.І., д.е.н., професор, зав. кафедри, керівник НДР кафедри (загальна редакція, розділи 2.3.1, 2.4.1); Сментина Н.В., к.е.н., доцент, відповідальний виконавець за НДР (загальна редакція, структура, вступ, висновки, розділи 2.1; 2.3; 2.4); Уманець Т.В., академік АЕНУ, д.е.н., професор, (розділи 3.2; 3.3.1); Балджи М.Д., д.е.н., доцент (розділ 4.1); Гейко Л.М., к.е.н., доцент (розділи 1.2; 2.3.1; 2.4.1); Господінова З.Я., к.е.н., доцент (розділ 1.4); Доброва Н.В., к.е.н., доцент (розділ 2.3.2); Карпов В.А., к.е.н., доцент (розділи 2.3.1; 2.3.3; 2.4.1); Осипова М.М., к.е.н., доцент (розділи 2.4.2; 3.4.1; 4.2); Сілічева Н.Є., к.е.н., доцент та Кічук Н.В., к.е.н., викладач (розділ 3.1.5); Франчук Г.Г., к.е.н., доцент (розділ 1.1); Клевцевич Н.А., к.е.н., викладач (розділ 1.3); Янковий В.О., к.е.н., викладач (розділ 3.1.1); Бабенко Г.Є., викладач (розділ 4.3); Шевченко В.В., викладач (розділ 3.1.2).

Приймали участь у написанні монографії аспіранти та здобувачі кафедри: Андрієвська Є.В. (розділ 3.1.3); Дарієнко О.В. (розділи 3.3.2; 3.3.3); Музика В.С. (розділ 3.1.4); Нестеренко О.С. (розділ 3.4.1); Поперечна О.М. (розділ 2.2); Сидоренко О.А. (розділ 3.2); Уханова І.О (розділ 3.4.2); Фіалковська А.А. (розділ (3.1.2).

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 ЕКОНОМІКОЮ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Поняття, необхідність, мета та методологічні засади участі держави у господарській діяльності

Економічні реформи, що здійснюються в країні покликані змінити характер участі держави в господарській діяльності. Зокрема, це зумовлено тим, що лише держава здатна надати діяльності людей цілеспрямований та організований характер.

У сучасній економічній літературі для визначення ролі держави використовують різні терміни: «державне управління», «державна економічна політика», «державне регулювання економіки» та інші. Всі вони взаємопов'язані та характеризують відносини держави з суспільством.

Регулювання економіки з боку держави повинно полягати у впливі органів влади та управління на економічні процеси з метою підтримання їх на певному рівні, подолання несприятливих явищ. При цьому, якщо у централізованій економіці регулювання здійснюється завдяки використанню директивних методів, то в ринковій економіці – шляхом використання, в основному, ринкових регуляторів.

У більшості країн з розвинутою економікою активне державне регулювання здійснюється саме в тих сферах, де ринкові механізми не забезпечують досягнення пріоритетних стратегічних цілей, це, наприклад, охорона здоров'я, медицина, освіта, наука, культура, виробництво товарів першої необхідності.

Таким чином, державне регулювання економіки за своєю сутністю – це форма цілеспрямованого впливу держави (законодавчих, виконавчих та контролюючих органів) на соціально-економічні процеси, що відбуваються у

суспільстві, спрямована на досягнення цілей та пріоритетів державної соціально-економічної політики.

Деякі російські дослідники розглядають державне регулювання як систему, яка об'єднує мету та інструменти економічної політики, але не дають його повного визначення.

Так сутність механізму державного регулювання розкривається в працях А.Дьоміна. Вчений визначає його як систему технічних для певного способу виробництва форм, методів, важелів і інструментів впливу на економіку, на процес відтворення на основі властивих йому законів і згідно з правовими нормами суспільства [1, с. 115]. Таке визначення спрощує поняття механізму, бо обмежує коло елементів, що становлять його основу.

На думку Л. Дідківської і Л. Головки державне регулювання економіки визначається як система заходів держави для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки і всього суспільства [2, с. 23]. Таке визначення розкриває функції, цілі та об'єкти державного втручання в економіку і поведінку громадян. Державне регулювання економіки має здійснюватися лише в межах функціональних дій держави на основі системи управління для об'єднання волі і захисту прав громадян країни.

Дещо по-іншому підходить до визначення терміну С. Чистов, розглядаючи державне регулювання економіки з теоретичного і практичного погляду. З теоретичного погляду державне регулювання економіки – це система знань про сутність, закономірність дії та правила застосування типових методів і засобів впливу держави на перебіг соціально – економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики [3, с. 75]. З практичного погляду державне регулювання – це сфера діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики.

На нашу думку таке визначення є більш повним, чітким і всебічним.

Термін «регулювання» в зарубіжній економічній літературі ототожнюється з державним втручанням в економіку на основі адміністративно-правової регламентації підприємницької діяльності.

Головною метою державного регулювання економіки є – створення такої господарської системи, яка б орієнтувалась на вибір найефективніших варіантів використання наявних факторів виробництва та забезпечення сприятливих соціально – економічних умов життєдіяльності.

Орієнтирами, яких дотримується держава у процесі регулювання економіки, є показники, що характеризують рівень економічного розвитку та якість життя населення.

Державне регулювання охоплює всі напрямки суспільного виробництва. Однак першочергова увага приділяється регулюванню відносин власності та підприємництва, інвестицій і структурної перебудови галузей матеріального виробництва, соціального розвитку й ринку праці, фінансового ринку та грошового обігу, територіальних пропорцій і регіональних ринків, природокористування, зовнішньоекономічної діяльності. Ці питання становлять основний зміст державного регулювання економіки. Водночас з огляду на наявні особливі умови реформування вирішуються гострі економічні та соціальні проблеми, зокрема структурні перетворення, технологічні оновлення, подолання кризових явищ.

В економічній науці є два протилежні підходи до участі держави в регулюванні процесів: класична й кейнсіанська теорії. На думку класиків, ринковий механізм автоматично забезпечує рівність попиту й пропозиції, а відтак унеможлиблює тривалі порушення в економіці, зокрема спад виробництва, інфляцію, безробіття.

На відміну від традиційної класичної теорії англійський економіст Джон Мейнард Кейнс обґрунтував об'єктивну необхідність і практичне значення державного регулювання ринкової економіки. Його теорія – це аналіз взаємодії та взаємозв'язків різних агрегованих економічних категорій і величин,

дослідження того, як невідповідність між ними впливає на стан економіки, а також в яких межах і якими методами державного втручання можна досягти узгодження між цими категоріями та величинами з метою постійного економічного розвитку.

Загострення соціально-економічної кризи у країнах з ринковою економікою змусило їх переглянути методи й підходи до макроекономічного регулювання, а тому великого поширення дістали неокласичні теорії. В їх основу покладено концепцію саморегулювання економіки та обмеженого державного втручання. На відміну від кейнсіанського стимулювання попиту вони, допускаючи безробіття, значну увагу приділяють обмеженню інфляції.

Водночас перехід до консервативної моделі регулювання не означає повної відмови від кейнсіанських методів, а є лише зміною стратегії щодо збереження в певних межах традиційних інструментів у разі їх модернізації. Держава, незважаючи на майже повсюдне проведення політики приватизації, не випускає з рук важелів регулювання, продовжує виконувати властиві їй функції, насамперед політико – стратегічні, економічні, соціальні та екологічні.

У країнах із розвиненою ринковою економікою наміри запровадження прямого державного контролю втілюють у життя завжди, коли ймовірним стає руйнування конкуренції. І тут держава намагається врахувати як інтереси окремих груп економічних суб'єктів, так і загальноновизнані потреби суспільства у підтримуванні регульованого конкурентного порядку в країні.

Сьогодні в Україні загальноновизнаною є об'єктивна необхідність переходу до регульованого ринку, однак чітко не визначено форми, принципи й засоби державного регулювання. Через це особливого значення набуває встановлення кола об'єктів державного впливу, оскільки саме об'єкт зумовлює адекватну йому економічну форму державного регулювання. Розвиток об'єкта регулювання зумовлює розвиток форм і засобів його регулювання.

Конкретні напрямки здійснення соціально-економічної політики країни визначають собою економічні функції держави. Функції державного регулювання економіки досить різноманітні, їх вибір залежить від соціально-

економічного і політичного розвитку держави, компетенції органів державного регулювання, моделі розвитку національної економіки. Фактично економічна роль уряду виявляється в таких широких масштабах, що досить важко скласти вичерпний перелік його економічних функцій. Залежно від завдань уряду можна систематизувати функції державного регулювання. Окремі економічні завдання уряду мають за мету підтримувати функціонування ринкової системи. У цій сфері визначають дві найважливіші функції державного регулювання: забезпечення правової бази та громадського порядку, які сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи, і захист конкуренції.

Виконуючи функцію захисту конкуренції, уряд посилює та модифікує функціонування ринкової системи. Тут важливого значення набувають такі функції державного регулювання:

- перерозподіл доходу і багатства;
- коригування розподілу ресурсів з метою зміни структури національного продукту;
- стабілізація економіки, тобто контроль за рівнем зайнятості та інфляції, що породжуються коливанням економічної кон'юнктури, а також
- стимулювання економічного розвитку.

У межах кожної з перелічених функцій передбачається вжиття відповідних заходів. Щоб створити необхідну для ефективного функціонування ринкової економіки правову базу, потрібні заходи з надання законного статусу приватним підприємствам, визначення власності та гарантії виконання контрактів. Уряд установляє також законні «правила гри», що регулюють відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами.

На основі законодавства на уряд покладено виконання функцій арбітра у сфері економічних агентів. Крім того, уряд може застосовувати владу для встановлення відповідних покарань. Основні функції, що забезпечуються урядом, - підтримка громадського порядку; введення стандартів вимірювання кількості та якості продуктів; створення грошової системи, що полегшує обмін товарів і послуг.

Приймаючи певний закон, держава впроваджує правила поведінки, якими мають керуватись виробники у взаємовідносинах і відносинах зі споживачем, а в окремих питаннях – працівники підприємств із дирекцією. Це є базова форма діяльності уряду. Доповнюють її заходи забезпечення ринку обіговими коштами, гарантування якості продуктів, визначення прав власності і відповідальності за дотримання договірних умов. Ці заходи сприяють також розширенню ринків і досягненню поглибленої спеціалізації у використанні матеріальних і трудових ресурсів. Як і раніше, основна мета – сприяти ефективному розподілу та використанню ресурсів.

Конкуренція є основним регулюючим механізмом у ринковій економіці. Досконала конкуренція передбачає існування достатньої кількості виробників, де вплив кожного підприємства на ціноутворення не може бути визначальним.

Недосконала конкуренція та наявність монополій створюють серйозні проблеми. Недосконала конкуренція виникає тоді, коли будь-який конкурент має змогу одноосібно впливати на ціни. Якщо монополія замінює конкуренцію, то продавці впливають на ринок і маніпулюють цінами на власну користь, завдаючи шкоди суспільству загалом.

Монополісти можуть штучно обмежувати обсяги виробництва, одержувати вищий прибуток. В інтересах монополістів розподіляються також ресурси. Це зумовлює необхідність державної антимонопольної діяльності. Ефективною є тільки система антимонопольних законів, мета якої – захистити і посилити конкуренцію, підвищити ефективність виробництва.

Зважаючи на особливості монополізованих товарних ринків в Україні, тут доцільно впроваджувати такий комплекс заходів щодо заходів конкуренції:

- децентралізація управління;
- зменшення кількості чи зняття бар'єрів, що обмежують вихід суб'єктів господарювання на існуючі ринки:
- стимулювання виходу на монополізовані ринки нових суб'єктів господарювання;
- поділ існуючих державних монополічних утворень;

- ліквідація державних організаційних структур монопольного типу.

В Україні системна трансформація збігається в часі з розбудовою державності, тому розглянуті функції необхідно доповнити:

- визначенням цілей і пріоритетів макроекономічного розвитку, коли держава формує стратегічні цілі розвитку економіки, визначає потрібні ресурси, їх ефективність, а також соціальні, економічні й світо господарські наслідки цих дій;

- реалізацією соціальних цінностей, коли держава контролює реалізацію постанов щодо мінімальної заробітної плати, виконання законів про рівне право на працю та соціальне забезпечення, громадські роботи, встановлення мінімальної та максимальної меж цін;

- регулюванням економічної діяльності, спрямованої на вирівнювання сукупного попиту та сукупної пропозиції;

- регулюванням зовнішньоекономічних відносин і валютного ринку шляхом регулювання платіжного балансу через вплив на зовнішню торгівлю й вивезення капіталу;

- регулюванням макроекономічних пропорцій, розробленням й реалізацією науково – технічної, інвестиційної та соціальної політики;

- фінансуванням фундаментальних досліджень у галузі суспільних і технічних наук за рахунок бюджетних платежів та кредитів;

- організацією інвестиційної діяльності, сприянням утворенню інвестиційного ринку і фондових бірж;

- організацією та управлінням земельної реформи;

- фінансуванням заходів соціальної та культурної політики із загальнодержавного і місцевих бюджетів;

- захистом особи, підприємництва, інтересів держави, майнових та інших прав громадян.

Державне регулювання економіки як форма цілеспрямованого впливу держави на соціально-економічні процеси здійснюється в відповідності з науковою методологією, яка включає цілі, принципи і форми впливу держави.

Логіка державного регулювання характеризує послідовність заходів держави, необхідних для управління соціально-економічним розвитком країни, та передбачає:

- аналіз рівня розвитку національної економіки, її проблем та можливостей;
- формування мети, задач, пріоритетів та кінцевих результатів ДРЕ;
- формування необхідних ресурсів (фінансових, трудових, інформаційних, матеріальних, інтелектуальних);
- прогнозування ризиків та наслідків управлінських рішень.

Мета – це те, на що «спрямовані зусилля та ресурси». У процесі державного регулювання економіки зусилля держави спрямовані на виконання економічних функцій державного регулювання, а також на ліквідацію проблем, що виникли у суспільстві. Виділяють генеральну мету, а також цілі, що підпорядковані генеральній. У сукупності всі цілі разом утворюють так зване «дерево цілей».

Цілі державного регулювання на кожному історичному етапі залежать від багатьох чинників: ступеня загального розвитку економіки; структури економіки на сучасному етапі та бажаної в майбутньому; міри участі країни в міжнародному поділі праці.

Головними цілями державного регулювання в економічно розвинених країнах є: економічний розвиток; повна зайнятість; стабільний рівень цін; економічна свобода; справедливий розподіл доходів; економічна забезпеченість; збалансованість експорту та імпорту.

Стосовно економіки України потрібно окреслити пріоритетні економічні цілі, які б відповідали новому ринковому механізму господарювання та відбивали національні інтереси. Основною метою державного регулювання економіки України має стати розвиток виробничих сил країни, який у кінцевому підсумку оцінюється через підвищення добробуту народу. Причому категорія виробничі сили має відбивати нову ситуацію в постіндустріальному світі.

Структуру виробничих сил формують: інтелект, інформаційна база, науково-творчий потенціал; підприємницький ресурс; праця та її мотивація; техніка і технологія (засоби праці); енергетична праця; матеріально-сировинна база; територіально-просторовий розвиток; організаційно-структурні чинники; культурне середовище.

Виробничі сили, що розглядаються в такому розширеному розрізі, становлять каркас постійного розвитку системи господарювання держави. Розвиток виробничих сил – критеріальний параметр, що поєднує цілі реформ і засоби їх реалізації.

До цілей державного регулювання в умовах переходу України до ринкових відносин належать також конкретні цілі, що впливають з основної мети:

- забезпечити матеріально-вартісну збалансованість розвитку й узгодженої діяльності всіх галузей і сфер економіки, спрямованої на досягнення намічених соціально-економічних цілей;
- створити сприятливі зовнішні економічні умови для розширеного відтворення виробництва всередині країни;
- оздоровити фінансовий стан економіки;
- стабілізувати збільшення обсягів виробництва;
- відновити місце України в міжнародному поділі праці;
- забезпечити соціальний захист населення;
- забезпечити раціональне природокористування та створити сприятливі економічні умови для життя населення.

Зазначені цілі можна деталізувати і далі. Так, з метою оздоровлення фінансового стану економіки слід застосувати інструменти фінансово-бюджетного та грошово-кредитного регулювання, зокрема:

- зміцнювати фінансову базу місцевих органів влади за рахунок податкових відрахувань;
- посилювати податковий вплив на підприємства і підприємців, які зменшують обсяги виробництва важливої народногосподарської продукції;

- запобігати багаторазовому оподаткуванню однієї й тієї самої виробничо-господарської діяльності;

- сприяти оптимальному обмеженню суми податків, що стягуються з підприємств, без різкого зменшення дохідної частини бюджету;

- за допомогою механізму податкової політики стимулювати матеріальну заінтересованість виробників у соціальному захисту громадян;

- забезпечити організацію оподаткування на стабільній законодавчій основі, простоту сприйняття законодавчих актів та справедливість оподаткування;

- активізувати виробництво товарів народного споживання за допомогою заходів податкової політики.

До цілей кредитного регулювання на шляху переходу до ринку належать такі:

- удосконалити кредитні механізми;

- поширити практику довгострокового кредитування;

- посилити стимулюючу роль кредиту за рахунок диференціації відсоткових ставок;

- підвищити оперативність кредитування.

Важливою умовою гальмування і припинення спаду виробництва є структурна переорієнтація економіки, інструментом структурних перетворень є інвестиційна політика. До першочергових цілей структурної переорієнтації належать такі:

- стимулювати заінтересованість підприємств в інвестиційній діяльності;

- створити передумови розвитку науково – технічного прогресу;

- забезпечити підвищення раціонального рівня зайнятості;

- сприяти задоволенню найважливіших потреб населення;

- стимулювати розвиток енерго- та ресурсозберігаючих виробництв.

Важливою сферою державного регулювання є зовнішньоекономічні зв'язки. У цій сфері слід розв'язати певні завдання, що сприятимуть

підвищенню рівня розвитку економіки країни: оздоровити валютні відносини; захищати економічні інтереси України; забезпечити збалансованість економіки і рівновагу внутрішнього ринку України; стимулювати прогресивні структурні зміни в економіці, зокрема зовнішньоекономічної діяльності України; створити найсприятливіші умови для залучення економіки України до системи світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн; заохочувати конкуренцію та ліквідацію монополізму в зовнішньоекономічній діяльності.

Процес розроблення системи державного регулювання передбачає також послідовне вирішення ще низки завдань, зокрема:

- розроблення методології та методів, а також створення системи засобів державного регулювання з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку;

- визначення найважливіших соціальних, економічних та інших цілей і завдань на перспективу, зокрема соціальних орієнтирів, основних пропорцій і структурних зрушень, а також найефективнішої соціально-економічної політики, що сприяє їх реалізації (економічні цілі потрібно визначити для країни загалом, окремих її регіонів, сфер економіки, територіально-виробничих формувань, виходячи з необхідності задоволення потреб суспільства, наявних ресурсів і встановлених пріоритетів розвитку);

- встановлення шляхів і конкретних засобів досягнення поставлених цілей, контроль за реалізацією затверджених, програм та інших елементів;

- загальне сприяння окремим процесам переходу до ринкових відносин і їх організаційно-правове забезпечення.

Державне регулювання економіки базується на певних правилах, тобто принципах реалізації впливу держави.

В останні роки більшість українських вчених економістів, зокрема, [4, с. 83] вважають що важливішими методологічними принципами державного регулювання є: принципи пріоритетності права над економікою; принцип оптимального поєднання адміністративно-правових та економічних важелів

впливу; принцип адекватності впливу на соціально-економічні процеси; принцип системності державного впливу; принцип справедливості державного регулювання; принцип стабільності; принцип ефективності впливу на соціально-економічні процеси.

Принцип пріоритету права над економікою означає, що тільки під впливом законодавчого регулювання через встановлення відповідних законів трудова та загальнонародна власність трансформується у приватну і приватно-колективну підприємницьку власність, здійснюються процеси роздержавлення, приватизації, формується клас підприємців і розширюється приватне підприємництво. Правове суспільство за допомогою державного регулювання формує економічний базис у вигляді ринкових відносин;

Принцип оптимального поєднання адміністративно-правових та економічних важелів. Адміністративні методи макроекономічного регулювання мають гарантувати формування оптимальної відтворювальної структури. Економічні важелі застосовуються з метою стимулювання ефективного використання ресурсів, виробничої та інвестиційної діяльності, розв'язання соціальних проблем. Передбачається також використання економічних механізмів і регуляторів у ході прийняття управлінських рішень.

Принцип адекватності потребує, щоб система державних регуляторів економіки та засоби їх застосування відображали реалії сучасного етапу соціально-економічного розвитку і політичної надбудови України як незалежної держави, а також оцінку загальної політичної та економічної ситуації. Досягнення виваженого державного втручання забезпечується тим, що державі передаються лише ті економічні функції, які не можуть ефективно виконувати самі виробники та інші суб'єкти ринкових відносин.

Принцип системності державного впливу передбачає комплексний, системний підхід до розв'язання економічних, соціальних, екологічних, зовнішньоекономічних та інших проблем.

Принцип справедливості передбачає що оскільки ринок виявляє нерівність людей, то держава за допомогою відповідних регуляторів має

коригувати цю систему перерозподілом з метою встановлення певної справедливості засад. Це здійснюється через прогресивне оподаткування, запровадження політики підтримки доходів (допомога людям похилого віку, непрацездатним, багатодітним), страхування безробітних і т. ін.

Принцип стабільності забезпечує необхідний вплив на економіку з метою вирівнювання підйомів і нівелювання спадів ділового циклу, стримування безробіття, підтримки економічного розвитку. За допомогою заходів державної фінансової, податкової, зовнішньоекономічної та митної політики справляється вплив на рівень виробництва, зайнятість, інфляцію.

Принцип ефективності означає що державне регулювання має передбачити кінцевий економічний ефект. Заходи державного регулювання мають здійснювати раціональну політику і виправляти такі негативні елементи ринку, як монополія та циклічність.

В умовах переходу України до нової системи державного регулювання потрібно, щоб командно-адміністративні регулятори змінювались на економічні тією мірою, якою створюються об'єктивні умови – здійснюються процеси роздержавлення, приватизації чи стабілізації. Особливе значення для державного регулювання в Україні має врахування фактора часу.

Тому, на нашу думку, є сенс виділити принцип поступовості та етапності.

Доцільність і масштаби державного регулювання при розв'язанні національних, регіональних і галузевих проблем визначають необхідність урахування економії часу як умову найшвидшого розв'язання негайних завдань. Це стосується насамперед питань розвитку паливно-енергетичного комплексу, забезпечення економіки України енергоносіями, реструктуризації металургійного комплексу.

В умовах реформування та стабілізації економіки важливе значення має принцип забезпечення єдності стратегічного і поточного державного регулювання. Мета його зберегти економічний і соціальний стратегічні курси держави, закладені у програми реформ, а також у національні, цільові,

комплексні та інші програми. З метою дотримання стратегічного курсу держава формує і контролює перелік ресурсів стратегічно важливого значення.

Поточне державне регулювання має за мету забезпечити реалізацію стратегічного курсу в умовах конкретної економічної і політичної ситуації, що зумовлює гнучкість системи державного впливу. Оперативне поточне державне регулювання спирається на різні види економічної політики: податкову, емісійну, кредитну, бюджетну, соціальну та інші.

У межах поточного регулювання уряд України формує державний бюджет, визначає основні напрямки податкової політики, а також характер зовнішньоекономічної політики (розробляючи митні тарифи, експортні квоти і т. ін.). Ці складові державного управління економікою мають бути взаємопов'язані і здійснюватися системно, для того щоб забезпечувати комплексну реалізацію стратегічного курсу держави.

Важливим принципом державного регулювання є дотримання вимоги матеріально – фінансової збалансованості з метою забезпечення ресурсного потенціалу суспільства, регулювання фінансових потоків (гроші, зобов'язання за кредитом, акції, цінні папери тощо).

Крім загальних принципів, на яких базується система державного регулювання загалом, слід назвати й нові принципи бюджетної політики та податкового регулювання, що передбачають економічну самостійність бюджетів усіх рівнів, їх реальне формування на стабільній нормативній базі; необхідність узгодження самостійних бюджетів із фінансуванням республіканського бюджету; оптимальний рівень бюджетного дефіциту, гнучке збалансування між загрозою інфляції та потребою в підвищенні суспільного попиту; раціональне поєднання інтересів дохідної частини бюджету і стимулювання роботи підприємців на основі виважених податкових ставок.

Важливе значення при формуванні системи заходів державного регулювання має дотримання основних принципів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема: суверенітет України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; свобода зовнішньоекономічного

підприємництва; еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів; захист економічних інтересів України і законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності; створення однакових можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності для розвитку всіх видів підприємництва і всіх напрямків використання доходів та реалізації інвестицій, що не заборонені законом.

1.2. Інституційні особливості управління економікою на мезорівні

Проявом реалізації принципу децентралізації державної влади на рівень територіальних спільнот та обраних ними у демократичний спосіб органів з точки зору державного управління і державної влади є місцеве самоврядування.

Самоврядуватися означає відчувати повноту власних сил і спроможність упоратися з будь-якими внутрішніми проблемами, тобто бути самодостатнім.

У розвинутих країнах ідею самоврядування цінують через те, що, по-перше, практика самоврядування – це наочне підтвердження дієвості прав і свобод у суспільстві, і аж ніяк не порожні декларації. Вона є нормою повсякденного життя й участі населення у суспільних справах, можливістю ухвалювати рішення і відповідати за них, тобто власними діями утверджувати відповідальну демократію; по-друге, залучення громадян до місцевих справ означає перерозподіл повноважень влади від центру до територіальних громад, що і є запорукою справжнього суверенітету громадян, а, отже, і держави в цілому; по-третє, децентралізація і роздержавлення влади є засобом підвищення ефективності врядування.

Сьогоднішній статус місцевого самоврядування в Україні загалом відповідає мінімально-достатнім вимогам Європейської хартії місцевого самоврядування, яка після ратифікації її Верховною Радою України, відповідно до статті 9 Конституції України, стала частиною національного законодавства.

Правовою основою побудови системи місцевого самоврядування, організації і діяльності його органів є конституція. Вона закріплює основи правового статусу місцевого самоврядування: принципи організації і діяльності, повноваження, гарантії захисту та форми відповідальності. Насамперед, вона закріплює дворівневу систему місцевого самоврядування. В Основному Законі України 1996 р. місцевому самоврядуванню присвячено розділ XI (ст. 140-146), про нього йдеться також в певних статтях інших розділів.

Конституцією встановлено (ст. 140), що місцеве самоврядування є правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста – самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Місцеве самоврядування здійснюється територіальною громадою в порядку, встановленому законом, як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування: сільські, селищні, міські ради та їхні виконавчі органи. Органами місцевого самоврядування, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ та міст, є районні та обласні ради.

Матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування (ст. 142) є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад.

Місцеве самоврядування в Україні має двоступеневий рівень і передбачає існування органів місцевого самоврядування на рівні громад (якими визнаються села, селища і міста) та органів місцевого самоврядування вторинного рівня, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ і міст, якими є районні та обласні ради.

Повноваження районних та обласних рад поділяються на власні і делеговані. До власних повноважень цих рад Конституція (ч. 2 ст. 143) відносить [1]:

- затвердження програм соціально-економічного і культурного розвитку відповідних районів та областей, контроль за їх виконанням;
- ухвалення районних та обласних бюджетів, що формуються з коштів державного бюджету для їх відповідного розподілу між територіальними громадами або для виконання спільних проектів та з коштів, залучених на договірних засадах з місцевих бюджетів для реалізації спільних соціально-економічних і культурних програм, здійснюють контроль за їх виконанням;
- вирішення інших питань, віднесених законами до їхньої власної компетенції.

Делегованими є повноваження районних та обласних рад, які їм можуть надаватися законом і стосуються окремих повноважень місцевих органів виконавчої влади. Держава фінансує здійснення цих повноважень у повному обсязі за рахунок коштів державного бюджету або шляхом віднесення до районних та обласних бюджетів у встановленому законом порядку окремих загальнодержавних податків, передає районним та обласним радам відповідні об'єкти державної власності. Районні та обласні ради з питань здійснення ними повноважень місцевих органів виконавчої влади підконтрольні відповідним органам влади.

Делегованими є також повноваження районних та обласних рад, які передають їм органи місцевого самоврядування первинного рівня шляхом укладання договорів, прийняття відповідних рішень тощо. Даний вид делегування характеризується тим, що він здійснюється за взаємною згодою органів самоврядування первинного і вторинного рівнів.

По суті районні та обласні ради виступають інтегративним рівнем місцевого самоврядування, який покликаний на демократичних засадах забезпечити спільні інтереси територіальних громад відповідних районів та областей. Необхідність вторинного (не вищого і не головного) рівня місцевого самоврядування об'єктивно обумовлена, але без збалансованого його розвитку з первинним рівнем – сільськими, селищними і міськими радами — це було б

продовженням старих спроб запроваджувати місцеве самоврядування зверху вниз, а не навпаки.

Районні та обласні ради не мають своїх виконавчих органів, а мають тільки виконавчий апарат, який забезпечує їх діяльність. Рішення районних та обласних рад виконують місцеві державні адміністрації – в частині, що їх стосується (виконання бюджетів районів, областей, програм економічного, соціального, культурного розвитку тощо), а також сільські, селищні і міські ради та їх виконавчі органи – щодо питань спільних інтересів.

Порядок формування, організації і діяльності районних та обласних рад визначається Законом України «Про місцеве самоврядування», Законом України "Про вибори депутатів місцевих рад та сільських, селищних, міських голів" та іншими.

Практика організації місцевого управління засвідчила низку проблем, що породжує конфлікти між місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування. Серед них - проблема оптимального розмежування повноважень між ними.

Переважає більшість повноважень місцевих державних адміністрацій багато в чому збігаються з повноваженнями органів місцевого самоврядування, що визначені Законом "Про місцеве самоврядування в Україні" та іншими законами України, через що найповноважніми залишаються, звичайно, місцеві державні адміністрації.

Значна частина повноважень, що безпосередньо стосуються інтересів територіальних громад, віднесені або до відання органів виконавчої влади, або до так званих делегованих повноважень виконавчих органів місцевого самоврядування, за виконання яких вони фактично підзвітні і підконтрольні органам виконавчої влади. При цьому представницькі органи місцевого самоврядування діють за принципом розподілу повноважень, і не мають права впливати на вирішення цих питань їх виконавчими органами. Вони лише можуть скасовувати акти виконавчих органів ради, які приймаються у площині виконання делегованих повноважень, але не відповідають Конституції чи

законам України, іншим актам законодавства, рішенням відповідної ради, прийнятим у межах її повноважень.

Слід звернути увагу й на те, що в Законах України “Про місцеве самоврядування в Україні” та “Про місцеві державні адміністрації” закладена модель, згідно з якою органи місцевого самоврядування первинної ланки змушені ділитися своїми повноваженнями з районними та обласними радами. Правові передумови для цього закладені, зокрема, в п. 2 ст. 10 та інших статтях Закону про місцеве самоврядування, де передбачені здійснення цими радам окремих повноважень, делегованих їм сільськими, селищними, міськими радами, в тому числі й щодо управління об'єктами спільної власності територіальних громад. Процеси перерозподілу повноважень між первинним та вторинним рівнями самоврядування зумовлені передусім відсутністю достатніх матеріальних і фінансових ресурсів, необхідних для здійснення територіальними громадами та їх органами покладених на них завдань.

В свою чергу, оскільки районні та обласні ради як органи місцевого самоврядування, що покликані представляти інтереси територіальних громад, позбавлені права створювати свої виконавчі органи, то вони значну частину переданих їм відповідними радами повноважень змушені делегувати відповідним місцевим державним адміністраціям, на які, по суті, покладається здійснення функцій виконавчих органів цих рад. Таким чином, повноваження місцевого самоврядування перетворюються, по суті, на державні повноваження, які здійснюються місцевими органами державної виконавчої влади.

Отже, обрана Конституцією України модель територіальної організації влади засвідчує про необхідність пошуку більш оптимальних варіантів розмежування повноважень між місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування, особливо на районному і обласному рівнях, а також регламентації відносин між районними радами та радами первинного рівня. Ця вимога випливає з Європейської Хартії місцевого самоврядування, відповідно до якої основні повноваження органів місцевого самоврядування повинні встановлюватися конституцією або законом [2]. Адже

компетенція є одним із провідних елементів правового статусу як органу державної влади, так і органу місцевого самоврядування. Саме компетенція визначає предмети (сфери) відання, повноваження (права та обов'язки), територіальні масштаби діяльності органів місцевого самоврядування. Необхідність чіткого визначення компетенції органів місцевого самоврядування випливає зі ст. 19 Конституції України, за якою "Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України".

Однак цей процес значною мірою стримується не лише через об'єктивні фактори (недосконалість чинного законодавства), але й через суб'єктивні причини, тобто суперечливі, протилежні підходи щодо розуміння справжньої природи, функцій та завдань місцевого самоврядування, що, зрештою, не може не впливати на пошук шляхів розмежування повноважень між місцевими органами виконавчої влади та місцевого самоврядування, наприклад сьогодні більшість керівників місцевих державних адміністрацій, їх заступників, керівників їхніх структурних підрозділів мають депутатські мандати, отже, виступають у ролі „суддів” у власних справах у районних і обласних радах.

Важливу роль у пошуку шляхів розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування і місцевими державними адміністраціями може відіграти функціональний підхід, який має прямий вихід на вирішення і інших (не менш важливих) питань.

Недосконалість правової бази взаємного делегування повноважень місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування призвела до того, що,

по-перше, місцеві органи виконавчої влади (адміністрації) здійснюють невласливі їм самоврядні повноваження (які за своєю природою спрямовані на реалізацію передусім інтересів відповідних громад);

по-друге, виконавчі органи місцевого самоврядування здійснюють більшу частину делегованих (державних) повноважень, ніж власних самоврядних, зокрема перших у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» закріплено 84, а других – лише 71 [6].

Відповідно до ст.118 Конституції України місцеві державні адміністрації підзвітні і підконтрольні радам у частині повноважень, делегованих їм районними чи обласними радами.

Потрібно зазначити, що в окремих випадках це делегування може бути певним чином подвійне, оскільки відповідно до Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" обласні та районні ради є органами місцевого самоврядування, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст, у межах повноважень, визначених Конституцією та законами України, а також повноважень, переданих їм сільськими, селищними, міськими радами. Тобто певні повноваження можуть передаватись місцевими радами базового рівня районним та обласним радам, які в свою чергу можуть делегувати їх адміністраціям.

Що стосується конкретного переліку делегованих повноважень, то вони визначені в ст. 44 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні". Положення даної статті носять імперативний характер, тобто ці повноваження, виходячи зі змісту як цього закону, так і ст.29 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", повинні бути обов'язково делеговані місцевим державним адміністраціям.

Деякі дослідники вважають, що конфігурація, за якою ради делегують свої повноваження відповідним державним адміністраціям, не є оптимальною, оскільки делегування за своєю природою це не обов'язок, а право відповідних рад [6].

Наділивши органи місцевого самоврядування делегованими повноваженнями, законодавець розширив можливості самих місцевих рад та їх виконавчих органів, адже делеговані повноваження не тільки покладають на

органи самоврядування певні обов'язки, а й розширюють їх вплив у вирішенні питань місцевого життя.

Але вести полеміку, які повноваження – делеговані чи власні - більш вагомі, мабуть не доцільно. З точки зору територіальної громади, звичайно, на перше місце стають власні повноваження, через які органи самоврядування вирішують питання місцевого життя. З іншої сторони, виходячи з загальнодержавних інтересів та інтересів громадянина в цілому, делеговані повноваження органів виконавчої влади забезпечують єдність та виваженість у підходах до розв'язання загальнодержавних питань та забезпечення дотримання прав та свобод людини. Надмірний контроль та "примус" з боку органів виконавчої влади по відношенню до органів самоврядування по виконанню делегованих повноважень може спричинити віднесення на другий план вирішення власних місцевих проблем, що є недопустимим. І навпаки повна відсутність такого контролю може призвести до не вирішення цілого комплексу життєво важливих проблем.

За таких умов, на думку багатьох вчених та практичних працівників, - "це питання потребує додаткового осмислення, аналізу, обміну думками, що дозволило б законодавцям об'єктивніше підійти до внесення змін до нормативних актів, якими регламентується діяльність місцевого самоврядування в сфері реалізації делегованих повноважень" [5].

Визначений перелік обов'язково делегованих повноважень, як показала практика, не охопив усіх тих питань, які б унеможливили дублювання та виникнення конфліктних ситуацій на регіональному рівні управління. Тому потрібні зміни до нормативних актів, які базуються на практичному застосуванні законодавства про місцеве самоврядування та державне управління на місцях.

За підрахунками фахівців 16 функцій органів місцевого самоврядування і місцевих державних адміністрацій дублюються повністю, а 12 – частково.

1.3. Державна регіональна політика як інструмент узгодження державних та місцевих інтересів

Державна регіональна політика – це система заходів, здійснюваних центральною владою з метою забезпечення розвитку її складових – адміністративно-територіальних і інших територіальних одиниць.

У класичному розумінні така політика передбачає:

по-перше, надання систематичної фінансової допомоги з боку центральної влади регіонам, що відстають у своєму розвитку (допомога депресивним регіонам);

по-друге, надання систематичної фінансової допомоги регіонам, що мають стратегічне значення (допомога регіонам пріоритетного розвитку).

по-третє, систему заходів по забезпеченню фінансового вирівнювання і впровадження єдиних стандартів державних і громадських послуг в межах усієї території країни або міждержавного союзу. Це дозволяє створити умови, при яких громадяни, що проживають в різних регіонах, в різних куточках країни або міжнародного співтовариства мають приблизно однаковий доступ до послуг, які їм надає держава і місцеве самоврядування, як по об'ємах цих послуг, так і по їх якості. В першу чергу, йдеться про послуги у галузі охорони здоров'я, освіти, забезпечення питною водою, в галузі путнього господарства, культури, бібліотек і іншого.

Відмітимо, що в умовах України регіональна політика в її класичному розумінні не дозволить вирішити проблеми, що з'явилися сьогодні перед державою і його адміністративно-територіальними одиницями. Надто багато реформ необхідно терміново проводити в Україні. Це і економічна реформа, і реформа адміністративно-територіального устрою, парламенту, конституційна реформа в цілому.

У цих обставинах зміст поняття державна регіональна політика України повинно бути значно розширено і охоплювати аспекти, що торкаються не лише суто регіональної політики [3].

Отже регіональна політика регламентує стосунки центральної влади і регіонів, визначає права і повноваження політико-адміністративних одиниць. Вона включає такі напрями:

- вирівнювання регіональних соціально-економічних і інших диспропорцій розвитку,
- досягнення політичної і соціальної стабільності,
- досягнення економічної ефективності,
- ефективне використання трудових ресурсів,
- розвиток периферійних ресурсно-сировинних регіонів,
- демографічну політику,
- інноваційну політику,
- екологічну політику та ін.

Сучасна регіональна політика є найважливішим інструментом узгодження державних і місцевих інтересів, досягнення оптимального співвідношення між економічною ефективністю і соціальною справедливістю. Успішний досвід регіональної політики демонструє Європейський Союз, США і Китай.

Регіональна політика ЄС є найважливішим елементом європейської інтеграції. У європейському регіоналізмі домінує концепція "розвитку знизу", з опорою на регіональну владу і внутрішні джерела фінансування. Регіональна політика США служить класичним прикладом стимулюючої політики, що заохочує самостійний розвиток регіонів. Регіональна політика Китаю характеризується поетапністю включення китайських провінцій в міжнародний розподіл праці з опорою на авторитарну державну владу.

Виділяється перерозподільча і стимулююча регіональна політика. Перерозподільна регіональна політика спрямована на фінансову допомогу депресивним територіям за рахунок регіонів-донорів. Широкого поширення набули різного роду податкові і інші преференції, що часто посилює дефіцит державного бюджету. Стимулююча регіональна політика заохочує самостійний

розвиток. Така політика характерна переважно для високорозвинених держав і ґрунтується на принципі субсидіарності.

Державну політику, спрямовану на створення преференційних (податкових та ін.) пільг для регіонального розвитку називають державним протекціонізмом. Місцева політика, дезінтеграційна по відношенню до центру, рух за підвищення статусу регіону аж до оголошення нової національної держави, є проявом регіонального сепаратизму.

Велика роль в проведенні регіональної політики належить місцевій еліті. Регіональна еліта – привілейований соціальний прошарок осіб, що має політичний вплив на регіональному рівні. Розрізняється владна, партійна і господарська регіональні еліти.

Розрізняються декілька функціональних типів регіональної політики : власне регіональна політика, економічна, соціальна і екологічна політика. Власне регіональна політика полягає, передусім, в розвитку місцевого самоврядування, створенні ефективної владної вертикалі і системи розподілу повноважень між центром і регіонами. Регіональна економічна політика ґрунтується на бюджетних стосунках між центром і регіонами. Вона повинна сприяти зростанню регіональної економіки і зайнятості населення, подоланню диспропорцій між проблемними і розвиненими регіонами в цілях створення гідної людини якості життя. Регіональна соціальна політика повинна сприяти подоланню соціальних контрастів між регіонами. Регіональна екологічна політика спрямована на рішення місцевих екологічних проблем [4].

Регіональна економічна політика держави сприяє соціально-економічному розвитку регіонів і покликана забезпечувати якість життя населення. Вона має бути законодавчо оформлена, включаючи міжбюджетні стосунки.

Регіональна політика включає стимулювання соціально-економічного розвитку за рахунок централізованого створення сучасної інфраструктури, особливих умов для підприємницької і інвестиційної діяльності в регіонах. При виробленні регіональної економічної політики центральна влада вимушена

вирівнюванням міжрегіональних диспропорцій і досягненнями економічних цілей.

Регіональна політика залежить від політико-адміністративного устрою держави. У унітарних державах домінує централізований підхід, а у федеральних державах місцева влада активніше притягується до розробки економічної політики. У таких країнах як Німеччина з традиційно сильними позиціями регіонів (земель), державна влада прагне до посилення централізації.

Виділяються три основні теоретичні підходи в сфері регіональної економічної політики [4]: заперечення необхідності дії центральної влади на регіональне зростання; стимулювання "природних" напрямів економічного зростання, привабливих для приватних компаній; централізоване інтенсивне регулювання регіонального розвитку.

Виділяються певні інструментарії регіональної економічної політики в проблемних (депресивних) регіонах: розвиток інфраструктури; фінансова допомога у вигляді безвідплатних субсидій під конкретні проекти; встановлення преференційного режиму; збалансована політика відносно малого, середнього і великого бізнесу; залучення іноземного капіталу

Інструменти реалізації регіональної політики на державному рівні діляться на шість основних груп:

- адміністративно-управлінські (наприклад, надання особливого статусу північним територіям Канади як ресурсній зоні загальнодержавного значення і виділення їх з традиційної сітки адміністративно-територіального устрою);
- засоби заборони розміщення нових підприємств в перенаселених районах (наприклад, у Франції відносно Парижа і його передмість);
- просторовий розподіл економічної діяльності держави (наприклад, в Італії через розміщення підприємств державного сектора здійснювалася дія на регіональні ринки праці, а також до якогось часу діяла схема переважних державних закупівель у постачальників з певних районів);

- фінансове стимулювання компаній (дотації на певні суми інвестицій, кредити, фінансові пільги, субсидії у зв'язку із створенням робочих місць і тому подібне);
- створення фізичних інфраструктур (включаючи механізми концесії в області транспорту, які використовуються, наприклад, в Скандинавських країнах);
- так звані "м'які" заходи стимулювання розвитку (створення сприятливого бізнес-середовища, підтримка інформаційних мереж, консалтингової діяльності, освіти, наукових досліджень і технічних розробок).

Мистецтво регіональної політики полягає в тому, щоб, поєднуючи використання вищеназваних інструментів, дати регіону мінімум, але мінімум, достатній для його розвитку. Важливою характеристикою регіональної політики вважається її централізм. Завжди існує деякий штабний центр, в якому приймаються основні рішення і який забезпечує координацію різних інститутів, залучених в процес реалізації регіональної політики.

Необхідність ухвалення рішень «вгорі», тобто на рівні, на якому можна оцінити ситуацію, зважити проблеми і зрозуміти перспективи регіонів, зовсім не означає, що регіональна політика повинна і реалізовуватися «згори». Часто саме самі регіони якнайкраще використовують можливості, що представилися, у рамках прийнятих штабним центром рішень. В результаті цього у ряді країн роль центрального уряду зміщується у бік розробки і координації політики, а не її проведення.

Світова практика показує, що окрім штабного центру, функції якого, як правило, виконує спеціальне міністерство регіональної політики, можуть існувати також комітети і агентства регіонального розвитку. Їх функції в системі регіонального розвитку виглядає таким чином:

- Міністерство регіональної політики виконує функції штабного центру, тобто приймає основні рішення в сфері регіональної політики, організовує їх реалізацію і фінансування, координацію і контроль;

- комітети з просторового планування, як правило, об'єднують ряд адміністративно-територіальних одиниць і забезпечують публічно-правовий характер і нормативну структуру регіональної політики (ліцензування, стандартизація, уніфікація, оцінка і так далі);
- агентства регіонального розвитку переважно екстериторіальні і є операторами ринкового типу, тобто інтегрують ініціативу бізнесу, територіальних і професійних співтовариств.

Конкретна модель, вибрана для розробки і реалізації регіональної політики, залежить від безлічі чинників. Навіть розвинені країни сильно розрізняються і по гостроті регіональних проблем, і по рівню територіальних диспропорцій і політичної культури з її відношенням до "допустимої нерівності" територій, і по методах державного втручання в регіональні процеси. Специфіка гео економічних інтересів також впливає на вибір інституціональної структури, оскільки породжує кооперативні зв'язки і стратегічні партнерства різних територій і держав [5].

Інтеграція України в європейські структури потребує вироблення і реалізації такої моделі взаємин з регіонами і управління ними, яка б відповідала принципам регіональної політики Європейського Союзу, сприяла становленню нових форм співпраці у форматі "центр-регіони", загально визнаний практиці внутрішньої міжрегіональної співпраці і міжнародної співпраці територій.

Метою державної регіональної політики як складової стратегії економічного і соціального розвитку України є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, усунення основних регіональних диспропорцій. Політика відносно підтримки регіонального розвитку повинна прямувати на активізацію усього ресурсного потенціалу регіонів як основи зміцнення їх конкурентоспроможності. Це повинно стати ключовим напрямом регіональної політики.

Треба виходити з того, що основним пріоритетним завданням регіональної економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності економіки країни, повинно стати забезпечення

подальшого розвитку наукового, технологічного і інноваційного потенціалу регіонів. Мають бути створені умови для формування в кожному регіоні сучасного виробничого комплексу, здатного до розвитку і забезпечення внутрішніх потреб, нарощування експорту конкурентоздатної продукції і послуг, збільшення обсягів виробництва наукомісткої промислової продукції на основі як найповнішого використання вітчизняного виробничого потенціалу.

В той же час треба враховувати і таку принципову позицію – фундаментом регіонального розвитку повинна стати самостійність регіонів в сенсі визначення цілей свого розвитку і можливості фінансування заходів для їх реалізації, передусім, за рахунок власних джерел і притягнених інвестицій. Йдеться про те, що основою політики економічного зростання на регіональному рівні повинні стати раціональне використання трудового потенціалу і виробничих ресурсів, максимальне сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, забезпечення раціонального використання довкілля.

Відмічений підхід передбачає підвищення ролі і відповідальності місцевих органів влади за майбутнє території, необхідність пошуку нових інструментів стимулювання економічного розвитку, зокрема об'єднання зусиль місцевого бізнесу, громадськості, самоврядування і держави. Регіональні і місцеві органи влади повинні грати ключову роль в організації розвитку території. Держава повинна делегувати їм ряд повноважень з метою максимального наближення послуг адміністративного і громадського характеру до населення, розширення можливостей вирішення місцевих проблем власними силами громадських територіальних об'єднань і їх представницьких органів. Йдеться про створення інституціональних умов, які б дозволили регіонам повністю реалізувати наявний у них потенціал, максимально збільшити їх внесок в національну економіку, отримати конкурентні переваги на світових ринках.

Наостанок слід відмітити, що державна регіональна політика України повинна стати органічною складовою національної стратегії соціально-економічного розвитку України, тісно ув'язуватися із здійсненням

адміністративної реформи і адміністративно-територіальним благоустроєм. Адже забезпечення рівних можливостей і умов соціального і економічного розвитку територій є однією з головних цілей державної регіональної політики. Крім того, приведення політики регіонального розвитку України відповідно до принципів і стандартів країн ЄС повинно здійснюватися поетапно. Для цього потрібне впровадження існуючих в ЄС підходів і процедур програмування, фінансування, моніторингу, застосування стимулюючих інструментів підтримки розвитку регіонів, адаптація українського законодавства з питань регіональної політики до відповідного законодавства європейської спільноти.

1.4. Прогнозування та планування як своєрідні економічні регулятори соціально-економічного розвитку різних рівнів господарювання

Необхідність прогнозування і планування в умовах ринкової економіки обумовлена передусім діяльністю держави як суб'єкта ринкових відносин; нездатністю ринкової економіки до саморегулювання, особливо в період криз; громадським характером виробництва; ускладненням міжнародних, міжгалузевих і регіональних зв'язків; необхідністю підтримки раціональних народногосподарських пропорцій.

Прогнозування відрізняється від планування перш за все функціональним призначенням. Планування спрямоване на прийняття та практичне здійснення управлінських рішень; мета ж прогнозування – створити наукові передумови для їх прийняття, які включають науковий аналіз тенденцій та варіантне передбачення майбутнього розвитку суспільного виробництва з урахуванням оцінки можливих наслідків прийнятих рішень; обґрунтування напрямів соціально-економічного та науково-технічного розвитку.

Програмування соціально-економічного розвитку як засіб державного регулювання використовується для концентрації сил і засобів на реалізації обраних стратегічних пріоритетів. Цільове програмування є серцевиною

стратегічного управління і виконує в ринковій економіці такі функції, як виявлення вузлових точок (пріоритетів) соціально-економічного розвитку, що дозволяють вирішувати великі стратегічні завдання; концентрація сил і засобів на рішенні обмеженого числа стратегічних завдань; взаємна ув'язка програм між собою і з іншими сферами економіки. Новим інструментом державного регулювання соціально-економічного розвитку є національні проекти, що концентрують ресурси на рішенні пріоритетних соціальних проблем.

Таким чином, прогнозування, планування і соціально-економічне програмування нерозривно взаємозв'язані і грають ключову роль в державному регулюванні розвитку ринкової економіки.

Прогнозування

як форма управління соціально-економічними процесами

Жодне господарське, а тим більше стратегічне рішення на макрорівні не може бути прийняте і виконане без передбачення можливих наслідків, без вибору стратегічних пріоритетів, цілеспрямованих дій з їх реалізації.

Найважливішою передумовою державного регулювання економіки є розробка прогнозів. **Прогноз** – це науково обґрунтоване судження про можливий стан об'єкта в майбутньому, а також про альтернативні шляхи і строки досягнення такого стану. Прогноз містить визначені на базі сценарних припущень основні прогнозні макропоказники та характеристики соціально-економічного розвитку держави у прогнозному періоді і використовується для обґрунтування та прийняття конкретних управлінських рішень органами державної влади.

Прогноз економічного і соціального розвитку України розробляється щороку на плановий та два наступних роки. В ньому відображаються: на плановий рік: оцінка тенденцій розвитку з визначенням основних факторів, що вплинули на його динаміку; очікувані зміни у зовнішньоекономічній ситуації; сценарні умови розвитку економіки; прогнозні показники економічного і соціального розвитку з відповідним обґрунтуванням; основні макроекономічні баланси національної економіки (зведені національні розрахунки для економіки в цілому, таблиця «витрати – випуск», платіжний баланс); ризики та

альтернативні сценарії економічного і соціального розвитку держави, на два наступні роки – основні прогностичні макропоказники з характеристикою сценарних умов і тенденцій розвитку та ризику.

Прогнози розробляються в декількох варіантах і включають кількісні показники і якісні характеристики розвитку макроекономічної ситуації.

Процес розроблення прогнозів називається прогнозуванням. В умовах ринкової економіки соціально-економічне прогнозування набуває дуже великого значення і стає початковою стадією, основою усієї системи управління. Це пов'язано з тим, що економічний і соціальний розвиток багатогранний, багатofакторний і суперечливий, особливо в умовах перехідних, кризових етапів в розвитку економічної системи, коли вона стає нестійкою, і часом досить збігу випадкових обставин, щоб траєкторія динаміки системи різко змінилася. В умовах ринку посилюється інтенсивність пошуку виходів з небажаних, негативних ситуацій. Тому і прогнози зазвичай – багатоваріантні, щоб оцінити можливі зміни. Крім того, в ринковій економіці збільшується число суб'єктів, які самостійно, під свою відповідальність, приймають ті або інші рішення (державні підприємства і підприємства з іноземними інвестиціями, кооперативи, фермерські господарства, місцеві органи влади). Кожному з цих суб'єктів необхідно передбачати зміни ринкової кон'юнктури, можливі наслідки своїх рішень.

Основними функціями прогнозування є: науковий аналіз процесів і тенденцій; дослідження об'єктивних зв'язків соціально-економічних явищ; оцінювання об'єкта прогнозування; виявлення альтернатив розвитку. В державному регулюванні ринкової економіки ці функції реалізуються у вигляді:

1) передбачення можливих тенденцій і циклічних коливань соціально-економічного розвитку країни або регіону в контексті загальносвітової динаміки і напрямів трансформації суспільства;

2) передбачення варіантів і можливих наслідків стратегічних і тактичних рішень, що приймаються, в області соціально-економічного, науково-технічного, екологічного, зовнішньоекономічного, територіального розвитку;

3) своєчасного внесення коректив або відміна рішення, якщо цього потребують умови довкілля, що змінилося, нова кон'юнктура внутрішнього і зовнішнього ринків.

На основі результатів прогнозних розрахунків визначаються найважливіші напрями стратегії соціально-економічного розвитку, формується стратегія і тактика розвитку економіки, а також проект Державного бюджету України, складаються індикативні плани, формується механізм державного регулювання економіки і визначаються параметри основних регуляторів (державне замовлення, ціни, податки і пільги, державні інвестиції і позики, страхові резерви і т. ін.).

Однією з найважливіших характеристик соціально-економічного прогнозування є класифікація (типологія) прогнозів:

- за масштабами об'єкта прогнозування: глобальні, макроекономічні, міжгалузеві і міжрегіональні, прогнози розвитку народногосподарських комплексів, галузеві, регіональні, окремих виробництв і продуктів та ін.;
- за часом: короткострокові, середньострокові, довгострокові ;
- за елементами та напрямими відтворення: прогнози первинних факторів виробництва та прогнози суспільних потреб;
- за функцією прогнозування: пошукові та цільові.

Велику групу складають часткові та комплексні прогнози.

Часткові прогнози відображують зміну окремих сфер соціально-економічного життя, таких як: демографічна ситуація в країні; стан природного середовища, включаючи такі сфери як розвідані запаси природних копалин, земельні, водні і лісові ресурси; стан науковий, технічних досягнень і їх впровадження у виробництво; величина і динаміка попиту населення на товари і послуги; стан основних факторів виробництва : капіталу, праці, інвестицій; розвиток окремих галузей народного господарства, територій і інших суспільно значущих сфер діяльності.

Система часткових прогнозів включає: демографічні прогнози, прогнози природних ресурсів, їх освоєння і екологічні прогнози, прогнози розвитку науки і техніки, зовнішньоекономічні, соціальні і економічні прогнози.

На основі часткових прогнозів, що характеризують різні сторони процесу відтворення, розробляються *комплексні прогнози* економічного і соціального розвитку країни і регіонів. Вони відображають майбутній розвиток економіки країни як цілісного утворення. До комплексних прогнозів можна також віднести прогнози розвитку регіонів країни, а також крупних народногосподарських і територіально-виробничих комплексів. Ще одним видом комплексного прогнозу може розглядатися прогноз розвитку державного сектора економіки.

Розробка комплексного економічного прогнозу переслідує дві мети: по-перше, він повинен надати уряду інформацію для ухвалення рішень в сфері економічної і соціальної політики; по-друге, його показники служать основою для розробки показників проекту державного бюджету країни.

Логіка розробки комплексних прогнозів економічного і соціального розвитку передбачає: оцінку тенденцій соціально-економічного розвитку, чинників економічного зростання; визначення можливих альтернатив розвитку в перспективі і проблем, які можуть виникнути при тому або іншому варіанті розвитку; основні напрями структурної, науково-технічної, соціальної і регіональної політики; інституціональні зміни в економіці; формування механізму державного регулювання економічного і соціального розвитку; оцінку ресурсного забезпечення.

Розробка прогнозів соціально-економічного розвитку країни потребує певної методологічної основи. Методологія економічного прогнозування – сукупність теоретичних підходів і методичних прийомів, які дають змогу на підставі аналізу ретроспективних внутрішніх і зовнішніх зв'язків, притаманних об'єкту, а також їхніх змін зробити достатньо вірогідне судження щодо майбутнього розвитку об'єкта. Вибір методів прогнозування здійснюється згідно з характером об'єкта та вимогами, які висуваються до інформаційного забезпечення прогнозів.

В процесі прогнозування використовуються наступні два підходи. Суть першого – прогнозувати, починаючи від моменту складання прогнозу, поступово проникаючи від наявного базису інформації в майбутнє. Суть другого – визначити майбутні цілі і орієнтири, а вже від них поступово

рухатися до сьогодення. У першому випадку маємо пошукове прогнозування, в другому – нормативно-цільове.

У теорії і на практиці використовуються різні методи прогнозування. Досвід, накопичений сучасною прогностикою, показує, що за всієї різноманітності методів прогнозування їх можна об'єднати (залежно від ступеня формалізації) в дві групи: інтуїтивні та формалізовані.

Інтуїтивні методи прогнозування використовуються у тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єкта прогнозування. Серед інтуїтивних методів важливе місце відводиться методу експертних оцінок, в основі якого лежить використання оцінок певної групи людей – експертів.

До формалізованих методів прогнозування належать методи прогновної екстраполяції та моделювання. Використання цих методів доцільне за наявності достатньої фактографічної інформації і чіткої тенденції розвитку об'єкта прогнозування.

Планування як форма управлінської діяльності

Однією з основних функцій управління будь-яким об'єктом – економікою країни, регіону, галуззю, підприємством – є планування. **Планування** – це цілеспрямована управлінська діяльність, з обґрунтування заходів, що забезпечують досягнення поставлених цілей з визначенням основних параметрів економіки в майбутньому періоді та досягнення їх з найменшими витратами суспільної праці; це проектування бажаного майбутнього та розробка ефективних шляхів його досягнення з урахуванням сьогоденних умов і можливостей. Його можна визначити як процес послідовного погодження інтересів і визначення завдань як для органів управління народним господарством різного рівня, так і для господарських одиниць.

Необхідність планування обумовлена поглибленим розподілом праці, потребами інтеграції, цілеспрямованим процесом розвитку продуктивних сил і виробничих відносин з передбаченням наслідків, забезпеченням пропорційного й динамічного розвитку суспільства. Відсутність реального планування

обмежує можливості впливу держави на трансформацію економіки країни і перспективи її розвитку.

Макроекономічне планування – це планування розвитку економіки на найвищих рівнях управління: національне господарство, галузь, регіон. Одночасно з цим воно є складовою частиною загального механізму державного регулювання економіки і використовується з метою соціально-економічної стабілізації, формування макропропорцій та забезпечення динамічності розвитку економіки. Особливість макроекономічного планування полягає в тому, що об'єктом його є національна економіка, а суб'єктом – держава.

Планування передбачає розробку й обґрунтування планових показників, що характеризують розвиток економіки в майбутньому періоді; економічних нормативів, які визначають взаємовідносини з державою, бюджетно-фінансовою системою; лімітів, що відображають об'єктивно існуючу обмеженість ресурсів, на які може розраховувати суспільство в планованому періоді. На основі планомірної організації суспільного виробництва забезпечується гармонійно збалансований розвиток економіки, раціональне розміщення продуктивних сил, стійкі темпи зростання виробництва та народного добробуту.

З народногосподарської точки зору план має відображати всі стадії процесу розширеного відтворення: виробництво суспільного продукту, його розподіл, оборот і кінцеве споживання. План повинен охоплювати як матеріальне виробництво, так і всю невиробничу сферу, соціально-культурне та побутове обслуговування – житлове господарство, охорону здоров'я, народну освіту, науку, культуру та ін.

Планування як важлива функція державного управління зазнало в Україні значні трансформації. До кардинальних реформ 1987 року, коли було прийнято союзний Закон про підприємство, який різко звузив можливості головного в той час плануючого органу – Держплану, мова йшла тільки про вдосконалення централізованого планування, характерного для командно-адміністративної системи управління економікою. У 1991 році Держплан було взагалі ліквідовано і поступово державне планування руйнувалося майже в усіх галузевих міністерствах виробничої (матеріальної) сфери. Лише через більш

ніж 10 років в Україні було поставлене завдання відродити планування тією чи іншою мірою спочатку в рамках державної системи стратегічного прогнозування, що знайшло відображення в Законі України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» (від 2000 року), а потім – розробки цілісної системи державного стратегічного планування, правові, економічні та організаційні засади якої сформульовані в Законі України «Про державне стратегічне планування» (2010 рік, проект).

В сучасній Україні формується цілісна система впливу держави на економіку через важелі, котрі мають плановий характер. Виділяють такі типи макроекономічного планування: за часовою ознакою – довгострокові (на період понад п'ять років), середньострокові (від трьох до п'яти років), короткострокові (один рік); за вирішуваними проблемами – стратегічні, тактичні.

Економічні, демографічні, соціальні, технологічні, екологічні процеси характеризуються тривалістю і значною інерційністю, тому в системі державного регулюванні економіки потрібні плани, які охоплюють тривалий часовий горизонт і спрямовані на рішення значущих для подальшого розвитку країни стратегічних завдань, тобто стратегічні плани.

Суть *стратегічного планування* полягає у визначенні цільових параметрів розвитку національної економіки, виборі головних пріоритетів, провідну роль в реалізації яких повинна узяти на себе держава. За допомогою стратегічного планування визначаються шляхи, по яких належить йти суспільству, вирішується, на яких ринках краще діяти, яку технологію освоювати в першу чергу, як забезпечити соціальну єдність країни, на які сектори економіки і громадські структури при цьому слід спиратися. Таким чином, сутність стратегічного планування полягає в науковій постановці цілей майбутнього розвитку і виробленні засобів їх досягнення. Своє віддзеркалення стратегічне планування знаходить в стратегії загальнодержавного розвитку.

Основна мета стратегічного планування – забезпечення достатнього потенціалу для успішного розвитку національної економіки. Загальнодержавне стратегічне планування спрямоване на ув'язку усіх чинників виробництва і

підтримку збалансованості натурально-речових і фінансово-вартісних потоків, забезпечення раціонального і ефективного використання ресурсів.

Стратегічний. план має свої особливості. По-перше, він повинен охоплювати досить тривалий період, щоб мати можливість вирішувати крупні стратегічні завдання соціально-економічного розвитку. По-друге, його показники мають укрупнений, узагальнювальний характер, бо деталі неможливо і недоцільно передбачати на тривалий період. По-третє, цей план може мати варіантний характер, передбачати альтернативні сценарії на перспективний період залежно від тенденцій зміни внутрішніх і зовнішніх чинників розвитку. По-четверте, стратегічний план може і повинен періодично переглядатися, коригуватися, подовжуватися з урахуванням змін кон'юнктури або при переході від фази до фази економічного циклу.

Система показників стратегічного плану повинна носити укрупнений, узагальнений і в той же час досить повний, системний характер, що дозволяє відобразити усі основні параметри розвитку системи. На загальнодержавному рівні стратегічний план повинен характеризувати процеси: демографічного розвитку, можливості послабити або здолати тенденцію до депопуляції, переважаючу в ряді регіонів і загрозову майбутньому країни; соціального розвитку, динаміки рівня і якості життя населення, розвитку, освіти і підготовки кадрів, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення; економічного розвитку, темпів зростання ВВП, структурних зрушень в економіці, динаміки інвестицій, рівнів інфляції, зміцнення фінансово-кредитних інститутів, поліпшення системи управління економікою; науково-технічного прогресу, динаміки науки і інновацій, заходів по модернізації економіки на основі освоєння і поширення нових поколінь техніки і технологічних устроїв, розвитку інформаційної сфери і таке інше; екологічного розвитку, показників відтворення і охорони природних ресурсів; територіального розвитку, тобто зближення рівнів соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, рішення міжрегіональних проблем загальнодержавного значення; зовнішньоекономічних зв'язків, тобто здійснення інтеграційних заходів, поліпшення показників експорту і імпорту,

погашення зовнішнього боргу, очікуваних змін валютного курсу гривні, розвитку міжнародного туризму і тому подібне.

Усі ці показники взаємозв'язані, впливають один на одного, тому в стратегічному плануванні використовуються міжгалузеві баланси, інші макромоделі, що дозволяють відображати складні ланцюгові взаємозв'язки підсистем національної економіки на перспективний період.

Тактичне планування в певній мірі є доповненням стратегічного. Різниця між ними полягає в наступному:

1. Як правило, стратегічне планування пов'язане з довго- та середньостроковими періодами, а тактичне – з короткостроковими.

2. Стратегічне планування характеризується широтою розмаху, а тактичне – певною вузькістю.

3. Стратегічне планування займається визначенням цілей і вибором засобів для їх реалізації. Тактичне планування спрямоване на вибір засобів для виконання намічених цілей, які задаються на вищому рівні управління.

Для досягнення найбільшого успіху необхідне як стратегічне, так і тактичне планування. Кожен з них доповнює один одного.

За формою, яка визначається системою господарювання і змістом, розрізняють директивне і індикативне планування.

Директивне планування – це спосіб управління економікою за допомогою розробки обов'язкових для виконання завдань і комплексу заходів по забезпеченню їх виконання. Об'єктивною основою директивного загальнодержавного планування є функціонування в народному господарстві тільки одного власника – держави. Важливою умовою застосування директивного планування є використання примусового методу заохочення виконання планів. Директивні плани носять адресний характер, їх завдання обов'язкові для усіх виконавців, а посадовці несуть відповідальність за невиконання планових завдань.

У найбільш завершеному виді директивне планування застосовувалося у СРСР у формі прямого впливу центральної влади на усі ланки народного господарства для досягнення цілей, заданих загальних напрямів розвитку країни. План, що підготовлювався Держпланом, був в основному виробничо-

технічним – макроекономічні показники склалися з натуральних показників, які у свою чергу витікали з виробничого, технологічного та інших планів і виступали їх слідством. Відповідно до плану виробництва будувався план розподілу продукції, який служив основою встановлення господарських зв'язків. Кожен постачальник прив'язувався до свого споживача, знаючи, скільки повинен поставити йому своїй продукції і навпаки, споживач знав, хто йому поставляє сировину, напівфабрикати, комплектуючі вироби.

При директивному плануванні до суб'єктів господарювання з єдиного планового центру доводяться плани роботи, затверджуються ціни, прикріплюються постачальники і регламентується збут. Основними важелями директивного планування є бюджетне фінансування, ліміти капітальних вкладень, фонди матеріально-технічних ресурсів. Виконання планів жорстко контролюється. Такі плани відрізнялися надмірною деталізацією.

Наслідками використання директивного планування є: знищення конкуренції, створення умов для монополізму; диктат керівництва по відношенню до підпорядкованих підприємств та виробника по відношенню до споживачів; слабка умотивованість в результатах праці; недостатнє врахування досягнень НТП; неповне використання потенціалу підприємств; породження бюрократизму, волюнтаризму та корупції.

Для зменшення цих негативних наслідків при директивному плануванні все частіше починають використовуватись й економічні важелі: ціни, процентні ставки, податки, валютні курси тощо. Також не передбачається покарання за невиконання плану. В переліку директивних залишаються загальнодержавні норми і нормативи, державні інвестиції, держконтракт і держзамовлення, регульовані ціни на деякі види продукції. Це робить план менш жорстким і надає суб'єктам господарювання певну свободу дій. Але і в цих умовах спостерігається мала ефективність державного сектора в економіці і функціонування так званих планово-збиткових підприємств, що не сприяло економічному зростанню; надмірне державне втручання вело до підривання самого ринку, його природних, властивих людській природі, законів.

Внаслідок названих особливостей директивні плани були важкореалізованими в масштабах країни і поступово себе вичерпали.

Найбільш прийнятною в ринкових умовах формою планування є індикативна. В умовах регульованих ринкових відносин, характерних для змішаної економіки, де переважає приватна власність на засоби виробництва, планування має індикативний характер. Найважливіші завдання індикативних планів – формування уявлення про майбутню економічну структуру та провідні напрями розвитку шляхом організації приватного та державного секторів економіки, визначення сфер появи гострих проблем, які потребують активного державного втручання, та їх масштабів.

Індикативний народногосподарський план – це організаційно-економічний інструмент втілення економічної політики держави у практичні дії суб'єктів господарювання, який базується на системі економічних, науково-технічних і соціальних прогнозів, має орієнтуєчий, рекомендаційний характер і служить основою для вироблення регуляторів ринку. Як рекомендаційна система планових завдань, він націлений на здійснення економічної політики держави, та заходів щодо їх реалізації шляхом створення державою таких умов для функціонування суб'єктів економіки, які б спонукали їх до виконання поставлених завдань.

Індикативне планування спрямоване на реалізацію стратегічних планів і пріоритетів і тісно пов'язане з державним бюджетом. Воно відрізняється від директивного планування не лише меншим числом і укрупненим характером показників і нормативів, але і тим, що включені в план індикатори не несуть обов'язкового характеру для приватних та змішаних підприємств, а служать для них орієнтиром. Виконання індикативних планів для підприємств приватного сектора необов'язкове, а для підприємств, що знаходяться в державній власності, план може ставити певні обмеження.

Індикативне планування є або рекомендаційним (пріоритетним), або суто індикативним (вказівним). Рекомендаційне (пріоритетне) планування визначає поведінку учасників виробничих і соціальних процесів у передплановий період. Наприклад, з метою ліквідації певних диспропорцій рекомендується збільшити кошти на інвестиції, виробництво тощо. Індикативне (вказівне) планування формує пропозиції щодо розвитку окремих сфер, секторів, виробничих систем,

визначає пропорції, яких потрібно досягти, встановлює певні виробничі квоти, щоб не порушити визначені пропорції.

Функціональне призначення індикативного планування полягає в тому, що, по-перше, воно дозволяє визначити систему узагальнюючих показників і нормативів (індикаторів), які характеризують основні параметри соціально-економічного розвитку на всіх рівнях управління, конкретизують і реалізують пріоритети стратегічних планів. По-друге, виробляється ув'язка індикаторів з ресурсами центральних і місцевих бюджетів, в результаті чого реалізація цих індикаторів і дія на них держави стають конкретнішими і реальнішими. По-третє, воно приводить у відповідність економічні важелі з індикаторами плану. Це створює умови для підвищення зацікавленості підприємств будь-якої форми власності в реалізації індикативного плану.

Загальна схема індикативного планування та його практичної реалізації має такий вигляд: органи державної влади управління всіх рівнів, виходячи з науково обґрунтованих цілей та пріоритетів розвитку, пропорцій та структури економіки в ринкових умовах, виробляють методи досягнення поставленої мети, в яких головну роль відведено економічним, правовим та адміністративним важелям. Головний зміст індикативного планування полягає в обґрунтуванні цілей, завдань, напрямів і методів реалізації державної соціально-економічної політики.

При формуванні індикативного плану використовуються прогнозні і бюджетні показники, причому бюджетні показники і стосуються заходів, що фінансуються з бюджету і мають директивний, а інші – прогнозно-інформаційний характер. В той же час бюджетне планування як складова частина індикативних планів виступає потужним економічним регулятором соціально-економічного розвитку, оскільки в бюджеті відображаються такі найважливіші економічні регулятори як податок, кредити, фонди та ресурси для фінансування державних програм.

РОЗДІЛ 2

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТА ЗАСОБИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА МЕЗОРІВНІ

Для будь-якої країни світу важливим чинником зростання національної економіки є формування стратегічних засад соціально-економічного розвитку. Адже життя сучасного суспільства неможливе без передбачення майбутнього, без визначення цілей та перспектив розвитку, вибору і обґрунтування засобів досягнення поставлених цілей.

Стратегія – документ, у якому визначаються пріоритети, стратегічні цілі та напрями розвитку держави, окремих сфер, видів діяльності та окремих адміністративно-територіальних одиниць. Вона повинна забезпечувати втілення тільки оптимальних рішень, оскільки потенційні втрати суспільства від необґрунтованих розпорядчих заходів мають великі масштаби. Кількісні та якісні характеристики стратегії обумовлюють ефективність цілеспрямованого впливу органів державної влади та управління на динаміку соціально-економічних процесів.

Стратегія соціально-економічного розвитку ґрунтується на таких елементах: аналізі сучасного стану економіки; аналізі цілей та пріоритетів майбутнього розвитку; виборі інструментів державного регулювання.

Аналіз стану економіки має ґрунтуватися на показниках динаміки, структури, ефективності, міжнародних порівняннях, охоплювати весь спектр проблем функціонування економіки.

Аналізу цілей і пріоритетів переслідує мету зіставлення стратегічних, тактичних та оперативних цілей із можливостями економіки. Результатом такого зіставлення є коригування цілей, які підлягатимуть реалізації через макроекономічні плани на довго-, середньо- і короткостроковий періоди. Цілі мають відповідати трьом основним вимогам: конкретність, визначеність у часі та реальність.

Відбір інструментів державного регулювання здійснюється з метою з'ясування необхідності та можливості застосування їх для досягнення відповідних цілей.

2.1. Особливості методології стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій

Стратегічне планування соціально-економічного розвитку територій як своєрідний пошук ефективних моделей територіального соціально-економічного розвитку використовується на всіх рівнях управління економікою: центральному та місцевому. На державному рівні затверджена Стратегія соціально-економічного розвитку на 2004-2015 роки, на місцевому рівні органи влади спільно з науковцями працюють над стратегічними документами розвитку регіонів, міст, сіл, селищ, керуючись Указом президента України «Про концепцію державної регіональної політики».

Українське законодавство щодо стратегічного планування відповідно до двох зазначених вище рівнів управління можна умовно представити двома блоками.

До складу першого блоку слід віднести нормативно-правові акти, що стосуються розробки стратегічних планів на загальнодержавному рівні. В їх числі: Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», Послання Президента України до Верховної Ради України: «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки» тощо.

Другий блок – нормативно-правові акти, спрямовані на розбудову стратегій регіонального розвитку: Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», Укази Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики», «Про стимулювання розвитку регіонів», Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку». А також низка документів, що унормовують розробку стратегій на рівні територіальної громади: Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», Постанови Кабінету Міністрів України «Про

деякі питання щодо забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» та інші.

Дослідивши погляди науковців [1], стратегію соціально-економічного розвитку території слід розглядати як науково-обґрунтоване та практично орієнтоване прогнозування розвитку адміністративно-територіальної одиниці, що передбачає визначення тенденцій та закономірностей розвитку території; формування пріоритетних напрямів структурної, інвестиційної, інноваційної, соціальної політики, формування сценарію перспективного соціального та економічного розвитку регіону, визначення етапів і термінів його реалізації.

Методологічні питання розробки регіональних стратегій розвитку регламентовані «Методичними рекомендаціями щодо формування регіональних стратегій розвитку» [2]. Саме цей нормативно-правовий документ, за відсутності інших, незважаючи на властиві йому недоліки, визначає структуру стратегічного плану, зміст його розділів та підрозділів.

Підходи до процесу стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій (регіонів, районів, міст, селищ) схожі між собою, тому доцільно представити типовий підхід, що містить певні обов'язкові елементи (див. рис. 2.1).

Першим обов'язковим елементом процесу стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій є діагностика поточних умов територіального розвитку, що дозволяють знайти відповідь на запитання «чому?». Результатом є оцінка ситуації, що склалася в регіоні, виявлення проблем та обґрунтування необхідності прийняття певних коригуючих заходів. До елемента діагностики слід віднести й другий етап стратегічного планування, що представлений на рис. 2.1, оскільки SWOT-аналіз дозволяє саме через оцінку поточної ситуації (т.б. діагностику) визначити конкурентні переваги та обмеження перспективного розвитку території, сформулювати пріоритети.

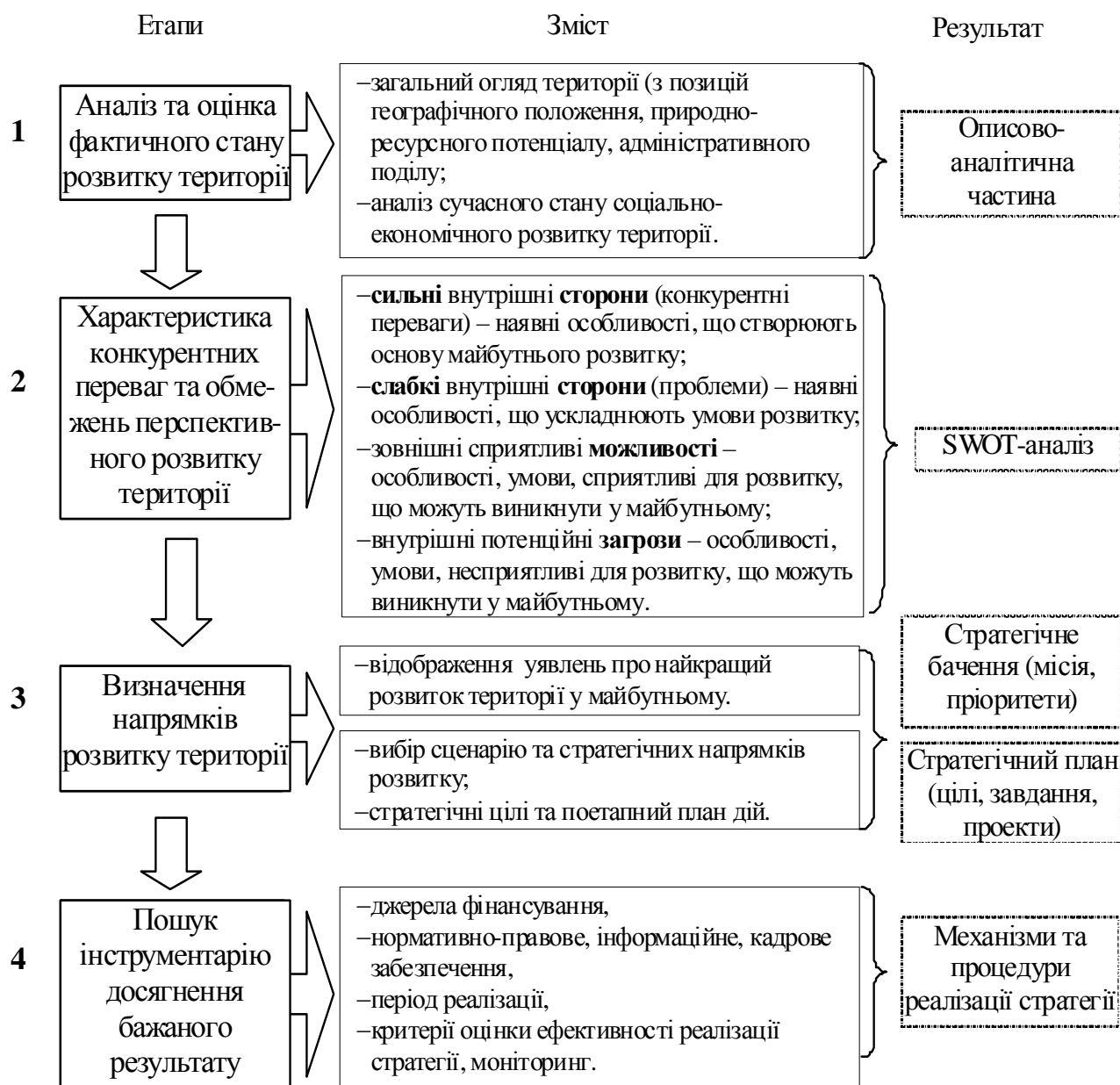


Рис. 2.1. Етапи розробки стратегії соціально-економічного розвитку території

Наступний елемент процесу стратегічного планування соціально-економічного розвитку території дозволяє сформулювати бачення майбутнього розвитку регіону, місію, стратегічні цілі та задачі, необхідні для досягнення окреслених пріоритетів. Отримана інформація дозволяє відповісти на запитання «що?», а саме за допомогою яких заходів будуть досягнуті окреслені пріоритетні напрямки розвитку регіону.

Останній елемент передбачає складання плану дій та дає змогу отримати відповідь на запитання «як?» треба діяти, аби досягти бажаного результату у майбутньому.

На прикладі розробки стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області [3] (розробником якої виступав автор) розглянемо більш детально особливості окреслених вище елементів процесу стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій.

Початковим етапом розробки стратегії є збір та аналіз інформації щодо основних тенденцій соціально-економічного розвитку території. Інформація може бути представлена окремими блоками. Перший блок стосується загальної характеристики регіону в контексті його географічного розташування, ландшафтних особливостей рельєфу, характеристики ґрунтів, гідрології, кліматичних умов, адміністративного поділу та екології регіону. Другий – характеристики ресурсно-сировинного потенціалу. Третій – аналізу соціально-економічного стану регіону за галузями виробничої та соціальної сфери у динаміці за останні п'ять-десять років, що передують періоду планування.

Аналіз основних тенденцій соціально-економічного розвитку регіону, оцінка основних складових його потенціалу, дозволяють виявити конкурентні переваги та обмеження перспективного розвитку території на основі SWOT-аналізу. Вивчення можливих комбінацій переваг та обмежень надає можливість комплексно оцінити стан та виявити перспективи розвитку регіону, сформулювати бачення майбутнього та місію регіону.

З урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку Одеської області для регіону визнані такі пріоритетні напрямки соціально-економічного розвитку: розбудова сучасної індустрії; розвиток високопродуктивного аграрного виробництва, розбудова та модернізація транспортної інфраструктури, якісний розвиток туристично-рекреаційної сфери, розбудова інфраструктури соціальної сфери та досягнення нової якості життя населення. Одеська область у 2020 році вбачається економічно самодостатнім, рекреаційно-туристичним регіоном України з унікальним природно-ресурсним

потенціалом, історико-архітектурною спадщиною, високою освіченістю та духовністю громадян; регіоном, у якому забезпечуються і підтримуються: сталий розвиток, рівні можливості для всіх мешканців та безпека їх життєдіяльності, міжнаціональна злагода, гармонія між містом і селом, розвиток підприємництва та дружні взаємозв'язки із сусідніми областями та країнами. Місія регіонального розвитку передбачає підвищення добробуту та досягнення нової якості життя населення на підставі сталого соціально-економічного розвитку регіону; посилення конкурентних позицій регіону.

Одним з важливих моментів є вибір сценаріїв можливого розвитку регіону: інерційного, мобілізаційного та модернізаційного, для досягнення окреслених пріоритетних напрямків та бачення майбутнього. Інерційний сценарій передбачає використання наявного потенціалу території; зберігається «status quo», всі процеси у регіоні йдуть практично самопливом. Мобілізаційний орієнтується на зовнішні ресурси, глибинні зміни у регіоні не відбувається. За умови обрання модернізаційного сценарію розвитку в регіоні відбуваються глибокі реформи, внутрішні ресурси активізують зростання системи і сприяють «притягуванню» ззовні нових, більш значних ресурсів. За кожним зі сценаріїв варто окреслити ризики, що його супроводжуватимуть та кінцеві результати розвитку регіону.

Останнім кроком на етапі «Визначення напрямків розвитку регіону» є окреслення стратегічних цілей та задач в межах кожного з перспективних напрямків. Реалізація стратегічного плану дій щодо Одеської області дозволить досягти головної стратегічної мети соціально-економічного розвитку регіону – перетворення Одещини в регіон з високим рівнем життя населення та умовами для гармонійного розвитку особистості на підставі модернізаційної інвестиційно-інноваційної моделі, яка одночасно забезпечить посилення конкурентних переваг регіону.

Заключний етап розробки стратегії соціально-економічного розвитку території передбачає дослідження організаційно-інституціональних механізмів реалізації регіональної стратегії розвитку з урахуванням необхідності

забезпечення балансу між стратегічними намірами та внутрішнім ресурсним потенціалом, зовнішніми можливостями, обмеженнями та загрозами. На цьому етапі доцільно описати інструменти правового, організаційного, економічного та інформаційного механізмів.

З огляду та масштабність і складність цілей й завдань, які необхідно вирішити в процесі реалізації стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку регіону (оскільки мова йде про довгострокове планування), необхідно виділити етапи реалізації стратегії. Для Одеського регіону такими визнані: «Економічна стабілізація та формування передумов структурних зрушень», «Активні структурні зрушення», «Стабільний прогрес регіону». За кожним з окреслених етапів доцільно розглядати перелік дій, що передбачається реалізувати.

Підсумком розробки регіональної стратегії розвитку, з позиції необхідності обґрунтування запланованих заходів, є розрахунки основних прогнозних показників економічного та соціального розвитку регіону. У якості індикаторів можуть бути взяті: реальний приріст валового регіонального продукту; збільшення інвестицій в основний капітал; приріст продукції промисловості; приріст продукції сільського господарства; збільшення обсягу вантажних перевезень; збільшення обсягу послуг, що реалізовані населенню; збільшення реальної заробітної плати найманих працівників; збільшення частки інноваційно-активних підприємств. Цільові індикатори можуть бути розраховані за кожним з окреслених етапів реалізації стратегії (за період тривалості етапу) а також у цілому за весь період реалізації стратегії. До того ж динаміка основних цільових індикаторів на кінець періоду прогнозування по відношенню до рівня базисного року може бути представлена з інтервальним значенням: максимальне та мінімальне значення показників.

Отже стратегія економічного та соціального розвитку території (регіону, району, міста, селища) – науково-обґрунтоване та практично орієнтоване прогнозування розвитку адміністративно-територіальної одиниці, що передбачає визначення тенденцій та закономірностей її розвитку; формування

пріоритетних напрямів структурної, інвестиційної, інноваційної, соціальної політики, формування сценарію перспективного соціального та економічного розвитку, визначення етапів і термінів його реалізації. Автором представлено типовий підхід до процесу стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій (регіонів, районів, міст, селищ), що складається з чотирьох обов'язкових (базових) елементів. Їх характеристика описує загальну процедуру роботи над стратегічним документом на шляху до досягнення головної мети соціально-економічного планування територіального розвитку.

2.2. Закордонний досвід формування регіональних стратегій розвитку

Світова економіка на сучасному етапі розвитку характеризується великою різноманітністю форм міжнародної співпраці, що супроводжується появою нових суб'єктів цих стосунків. Серед останніх усе більш помітними стають регіони як самостійні учасники світогосподарських зв'язків. Очевидно, що дане явище вимагає глибокого наукового осмислення, оскільки вказана децентралізація містить в собі перспективи підвищення економічної самостійності, ініціативи і конкурентоспроможності регіонів.

Традиційно існувала чітка відмінність між двома основними підходами до регіонального економічного розвитку, заснована на конституційному регулюванні. В унітарних державах, таких як Сполучене Королівство, Ірландія і Скандинавські держави, інститути центрального уряду (наприклад, Агентство промислового розвитку Ірландії) головним чином відповідали за розробку і проведення економічної політики і послуг. У цих країнах регіональні стратегії здійснювалися за принципом «зверху-вниз», і регіональні уряди були або слабкими, або взагалі не існували, тоді як місцеві органи влади, як правило, несли обмежену відповідальність за економічний розвиток. На відміну від них у федеральних державах, таких як Австрія, Німеччина, Бельгія і Сполучені Штати, підхід до економічного розвитку був в основному «знизу-вгору».

Центральний уряд забезпечував базову правову структуру, здійснював міжрегіональну координацію і втручався в тих випадках, коли місцеві органи управління не були здатні надати «суспільний товар» на бажаному рівні [6, с.75].

Отже, існує велика кількість підходів до формування стратегій регіонального розвитку, це пояснюється різноманіттям факторів, що впливають на прийняття рішень у різних країнах та індивідуальними особливостями, кожної з них. Розглянемо докладніше особливості формування регіональних стратегій на сучасному етапі розвитку зарубіжних країн, насамперед, Європейського Союзу.

Спільна політика регіонального розвитку ЄС базується на теорії «нового регіоналізму». Відповідно до цієї теорії сутність цього розвитку пов'язується з використанням ендогенного потенціалу регіонів. Такий підхід передбачає перехід від прямого державного регулювання на стимулювання формування у регіонах «автономних механізмів» використання власного потенціалу сприяння розвитку приватного підприємництва.

У ЄС формування стратегії регіонального розвитку базується на трьох основних принципах: субсидіарності, децентралізації та партнерстві.

Субсидіарність – взаємодоповнюваність основних видів економічної політики, кожний з яких по-різному реалізується у рамках ЄС залежно від складу суб'єктів інтеграції, які беруть участь в ухваленні відповідних рішень. Конкретні завдання вирішуються на тому рівні (регіональному, національному, міжнародному, наднаціональному), який виявляється найефективнішим. Згідно з Маастрихтською угодою, принцип субсидіарності є базовим для ЄС.

Вважається, що чим більший рівень децентралізації у проведенні регіональних заходів, тим успішніше їхнє виконання. В усіх країнах – членах ЄС простежується децентралізація, тобто перерозподіл повноважень між державою і регіонами з метою їхнього ефективного використання та заохочення регіональних ініціатив.

Якщо розглядати країни ЄС в цілому, то рівень децентралізації у проведенні регіональної політики залишається досить обмеженим, особливо стосовно надання допомоги окремим регіонам. З іншого боку, наявний суттєвий рух у бік децентралізації порівняно з ситуацією, яка спостерігалась двадцять років тому, коли пріоритет центрального уряду у питаннях регіонального розвитку не піддавались сумніву взагалі. У більшості регіонів нині спостерігається складна комбінація державних, приватних і напівдержавних посередників, які займаються проблемами регіонального розвитку. При цьому йде могутня хвиля зустрічних ініціатив на місцях, включаючи самостійні і суто локальні рухи.

Партнерство – це співробітництво між об'єктами різних рівнів (ЄС, держава, регіон) територіально – адміністративних одиниць з метою досягнення спільної мети. Проводиться погоджена політика між національними урядами та місцевими органами влади при підготовці планів регіонального розвитку, розгляду і схвалення стратегічних цілей структурної політики ЄС, визначенні компетенції у використанні фінансових коштів [8,с.109].

Політика ЄС в області регіонального розвитку націлена на сприяння економічному зростанню і створенню робочих місць в регіонах і містах ЄС. При цьому передбачається забезпечити:

- 1) зближення країн по рівню соціально-економічного розвитку (на забезпечення цієї мети в 2007-2013 рр. виділяється більше 80% із загального бюджету в 307.6 млрд. євро);
- 2) підвищення конкурентоспроможності і рівня зайнятості (16% бюджету);
- 3) Європейська територіальна співпраця (2.5%).

Загальну основу розробки і реалізації політики ЄС забезпечує законодавство ЄС, яке:

- встановлює стратегічні цілі і пріоритети;
- забезпечує загальні орієнтовні програми по країнах відповідно до ВВП регіонів і інших індикаторів;

- встановлює основні структурні інститути і фідучіарні основи звітності, обліку і фінансового контролю;
- надає ресурси для створення потенціалу;
- дозволяє країнам вибирати конкретні методи реалізації з врахуванням національних, регіональних і місцевих інститутів;
- забезпечує моніторинг і оцінку (на попередньому етапі, в процесі і після реалізації);
- передбачає періодичне коректування рамкових основ з врахуванням уроків, що витягують.

Забезпечення сприятливих для бізнесу регуляторних норм і фінансових стимул-реакцій у вигляді податкових кредитів і субсидій - найбільш поширений політичний інструмент, використовуваний для залучення і збереження підприємств. Нормативні положення, що стосуються освіти, діяльності, розширення і припинення діяльності бізнесу в регіоні, впливають на якість зростання, яке рухається за рахунок приватного сектору.

Найважливішими структурними інститутами формування та реалізації регіональної політики ЄС є міжнародні фонди і програми. Фонди ЄС були створені для виконання трьох завдань: сприяти розвитку відсталих регіонів; підтримувати економічні і соціальні перетворення областей, що випробовують структурну скруту; і підтримувати адаптацію і модернізацію стратегій і систем освіти, вчення і зайнятості. Ці Фонди фінансують будь-які інвестиції, стимулюючі зростання, починаючи від інфраструктури, і включаючи освіту і вчення, підтримку підприємств малого і середнього бізнесу і туризм.

Одним з таких фондів централізованих фондів ЄС є Європейський фонд регіонального розвитку. За його допомогою здійснюється фінансова підтримка регіональної політики з метою зниження диспропорцій в розвитку окремих неблагополучних (периферійних і депресивних) регіонів країн ЄС. Хоча пріоритети програм в їх широкому розумінні визначаються спільно з Комісією Європейського Союзу, вибір заходів і практичних проектів є винятковою

компетенцією країн членів і регіонів. На мою думку, створення аналогічного фонду в Україні є об'єктивною необхідністю.

В даний час уряд Великобританії також активно здійснює управління розвитком регіонів. Основну роль у виробленні і реалізації британської регіональної політики грає Міністерство торгівлі і промисловості, яке займається уточненням складу і критеріїв виділення географічних одиниць, – об'єктів державної підтримки. Сьогодні ця робота проводиться відповідно до аспектів регіональної політики Європейського союзу (ЄС).

Зокрема, в даний час сітка регіонів Великобританії, яким виявляється державна підтримка, включає три їх групи:

- 1) регіони з неприродно низьким рівнем життя і значним рівнем безробіття;
- 2) регіони, в яких селективна допомога не надасть негативної дії на функціонування ринкового механізму настільки, щоб шкодити інтересам країн-членів ЄС;
- 3) регіони, де британський уряд має право виділяти прямі додаткові субсидії підприємствам.

Поряд з Міністерством торгівлі і промисловості вирішенням регіональних проблем займається і Міністерство доквілля, транспорту і регіонів Великобританії, функції якого мають яскраво виражену регіональну орієнтацію. Таким чином, аналіз практики регіонального управління в такій типово ринковій, традиційно ліберальній країні як Великобританія, свідчить про вельми активне, пряме державне регулювання у сфері регіонального розвитку.

Основою системи територіального управління у Великобританії є графства, їм передані всі найважливіші функції. Частина таких функцій закріплена за метрополітенськими округами. Останні округи наділені лише другорядними функціями державного регулювання у сфері регіонального розвитку.

У ФРН, наприклад, особливостями регіональної політики є: велика міра нерівномірного розвитку регіонів; стабільність і збалансованість регіональної політики Німеччини; створення умов для рівномірного розвитку регіонів є вимогою Конституції Німеччини (на відміну від більшості інших країн ЄС).

В результаті значної диференціації розвитку регіонів західної і східної Німеччини і вельми активного і послідовного прагнення уряду ФРН вирішити цю гостру проблему дана країна є загальноновизнаним лідером серед членів Євросоюзу за загальним обсягом витрат на пряму і непрямую регіонально орієнтовану допомогу. Як відомо, сьогодні на долю ФРН та Італії, що має схожі проблеми, доводиться більше 2/3 сумарного об'єму витрат ЄС на здійснення регіональної політики, причому практика надання через федеральну систему орієнтованої допомоги в Германії вважається найбільш успішною в ЄС. Це виражається в тому, що, по-перше, динаміка реальних витрат на стимулювання регіонів не має яскраво виражених кон'юнктурних «зльотів» і «падінь» як в інших країнах Європи, а по-друге, самі ці витрати виражають загальну тенденцію стабільного зростання.

Держави Центральної Європи, котрі відчули недосконалість політико – економічної та адміністративної системи своїх країн вже на ранніх стадіях інтеграційних процесів, є для України показовими з погляду, перерозподілу повноважень та розробки сучасної регіональної стратегії . Сьогодні у країнах Центральної Європи ніхто не має жодного сумніву щодо необхідності проведення активної регіональної політики, проте це питання є відносно новим.

У Польщі процес розробки концепції регіонального розвитку проходив паралельно з адміністративною реформою, головними завданнями якої були: децентралізація влади, делегування ширших повноважень регіональним органам влади відповідно до принципу субсидіарності, на якому базується теорія регіоналізації в Європейському Союзі. Реформування дало певні результати, кількість воєводств зменшилася від 49 до 16, що дало можливість посилити вагу кожного з них у територіальній структурі та сприяло примноженню національного достатку Польщі.

Разом з тим політика щодо вирівнювання міжрегіональних диспропорцій, підйому конкурентоспроможності відсталих і депресивних територій в Польщі не відноситься до числа головних пріоритетів, розвиваючись в більшості під впливом інтеграції країни в ЄС. Регіональна економічна політика розглядається, як вплив центральних органів влади на соціально-економічний розвиток окремих територій через підтримку різних видів інфраструктури або створення особливих умов для підприємницької, інвестиційної діяльності в конкретних регіонах. Польські державні діячі дотримуються переконання, що роль держави у просторовому розвитку повинна бути обмеженою лише наданням допомоги відсталим аграрним та депресивним регіонам щодо нової комунікаційної та бізнесової інфраструктури, створення програм перекваліфікації людських ресурсів.

Відрізняється від більшості країн китайський підхід до формування регіональної стратегії, він передбачає пріоритетну підтримку одного або декількох виділених регіонів, що мають найбільш високий економічний і інвестиційний потенціал, в збиток іншим регіонам. Це дозволяє забезпечити приплив інвестицій у виділені регіони країни, які використовуються як "локомотив" для прискореного розвитку всієї економіки. У свою чергу, загальне економічне зростання приводить до поступового підйому економіки відсталих регіонів. Такий підхід характерний для великих країн з перехідною економікою, найбільш яскравим прикладом серед яких є Китай. Він забезпечує випереджаюче зростання економіки країни, але підсилює майнове і соціальне розшарування населення, що живе в різних регіонах країни.

До основних переваг прямих іноземних інвестицій віднесені наступні:

- збільшення внутрішніх капіталовкладень;
- впровадження сучасних виробничих технологій, що раніше не застосовувалися;
- створення робочих місць;
- збільшення кількості кваліфікованих фахівців і кваліфікованої робочої сили;

- впровадження сучасних управлінських підходів і методів;
- можливість використання виробничих і інших показників, досягнутих зарубіжним підприємством, як стандарт для місцевих підприємств.

Китайські дослідники визнають, що розрахунок на "ефект локомотиву", в ролі якого повинні були виступити східні провінції, що швидко розвиваються, по відношенню до внутрішніх і західних регіонів країни, виправдовується лише частково. Швидкий розвиток східних провінцій стимулював соціально-економічний розвиток суміжних регіонів, але практично не вплинуло на рівень розвитку західних і більшості центральних провінцій, що не граничать з приморськими територіями [6,с.176].

Можна зробити висновок, що використання в якості "локомотива" розвитку економіки країни окремих вибраних регіонів, що потенційно мають певну інвестиційну привабливість, яка збільшується у багато разів шляхом впровадження спеціальних державних заходів, у тому числі і за рахунок зниження інвестиційної привабливості інших регіонів, ефективно лише на початковій стадії модернізації економіки і повинно мати на меті запуск механізму розширеного економічного відтворення в умовах ринкових відносин. У подальшому потрібне надання серйозної державної підтримки відсталим регіонам з метою вирівнювання соціально-економічного розвитку різних регіонів країни і уникнення економічного застою і соціальної напруженості.

Україна не повинна копіювати концепції розвитку регіонів зарубіжних країн, але запозичення вдалих інструментів та механізмів формування стратегії розвитку регіону матиме позитивний вплив на економіку країни в цілому. Наприклад, ми вважаємо, що ініціювання Президентом України створення Державного фонду регіонального розвитку, позитивно вплине на розвиток регіонів нашої країни. Цей фонд відповідатиме за фінансування проектів локального розвитку, що мають стратегічне значення для країни, у тому числі фінансування будівництва доріг, енергетичних і житлово-комунальних мереж, інших об'єктів інфраструктури, інвестування в створення нових робочих місць,

перш за все, в регіонах з високим рівнем безробіття, надання фінансовій допомозі підприємствам малого і середнього бізнесу.

Завдання вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів країни, яка є основною задачею регіональної політики урядів розвинутих західних держав, повинне вирішуватися переважно за рахунок стимулювання використання внутрішніх ресурсів регіону. Фінансова підтримка відстаючих регіонів у вигляді прямих фінансових трансфертів має бути лише надзвичайним або допоміжним заходом. Необхідно відмітити, що прямі іноземні інвестиції є найважливішим інструментом в соціально-економічному розвитку регіонів на етапі виходу з кризи, модернізації економіки, розвитку нових галузей і напрямів розвитку. Але згодом прямі іноземні інвестиції мають бути доповнені і в істотній мірі замінені внутрішніми інвестиціями, що, як правило, відповідає інтересам держави з точки зору спрямованості соціально-економічного розвитку регіонів і забезпечення економічної незалежності і безпеки. Також необхідно зазначити, що регіони не повинні обмежуватися тільки своїми суто регіональними проблемами, але й брати активну участь в економічному та політичному житті країни.

2.3. Особливості господарювання у народногосподарському комплексі Одещини

2.3.1. Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку Одеської області

Як зазначалося вище, одним з основних елементів розробки Стратегії економічного та соціального розвитку території (регіону, міста або іншої адміністративно-територіальної одиниці) є аналіз сучасного стану економіки. У зв'язку з цим, розглянемо основні тенденції соціально-економічного розвитку Одеської області в розрізі основних галузей виробничої та соціальної сфери регіону.

Значну роль у структурі реального сектору економіки регіону відіграє **промисловість**. Сучасна структура промисловості області формується під впливом приморського положення Одещини, її високого агровиробничого потенціалу.

Приморське положення та наявність потужних портів зумовили розвиток галузей, що обслуговують морський транспорт, портове господарство.

Основними галузями, що формують структуру промислового виробництва області, є виробництво продуктів нафтопереробки, харчова, хімічна, нафтохімічна промисловість та машинобудування (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг)

(у діючих цінах відповідного року)

Галузі промисловості	2006р.		2008р.		2009р.		2010р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Промисловість	14231,5	100	30662,4	100	26469,1	100	28480,1	100
Добувна промисловість	13,2	0,1	23,4	0,1	23,5	0,1	16,1	0,1
Переробна промисловість з неї	12261,4	86,1	27329,6	89,1	22652,3	85,6	24104,6	84,6
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	3581,1	25,2	5226,8	17,0	7151,9	27,0	7472,3	26,2
Легка промисловість	71,0	0,5	154,0	0,5	152,2	0,6	113,0	0,4
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	39,5	0,3	56,1	0,2	59,5	0,2	53,9	0,2
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	218,3	1,5	317,3	1,0	306,3	1,2	255,6	0,9
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	4312,2	30,3	7726,9	25,2	7067,3	26,7	6835,2	24,0
Хімічна та нафтохімічна промисловість	2166,8	15,2	4155,0	13,5	2816,5	10,6	4145,6	14,6
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	559,1	3,9	954,0	3,1	466,0	1,8	418,3	1,5
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	1312,8	9,2	1708,5	5,6	1669,6	6,3	2086,6	7,3
Машинобудування	4129,2	29,0	7044,2	23,0	2967,5	11,2	2606,8	9,2
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	1956,9	13,8	3309,4	10,8	3793,3	14	4349,4	15,3

На рис. 2.2. представлено динаміку реалізації продукції промисловості в Одеській області в 2004-2010 роках у розрізі галузей промисловості. Як свідчать результати проведеного аналізу протягом 2010 року промисловий комплекс області закріпив відновлювальні тенденції зростання виробничого потенціалу. Позитивна динаміка нарощування мала місце на підприємствах нафтохімічної промисловості (на 31,2 % до 2009 року), з виробництва харчових продуктів – на 17,5 %, легкої промисловості – на 7,0 %, з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини – у 2,8 рази.

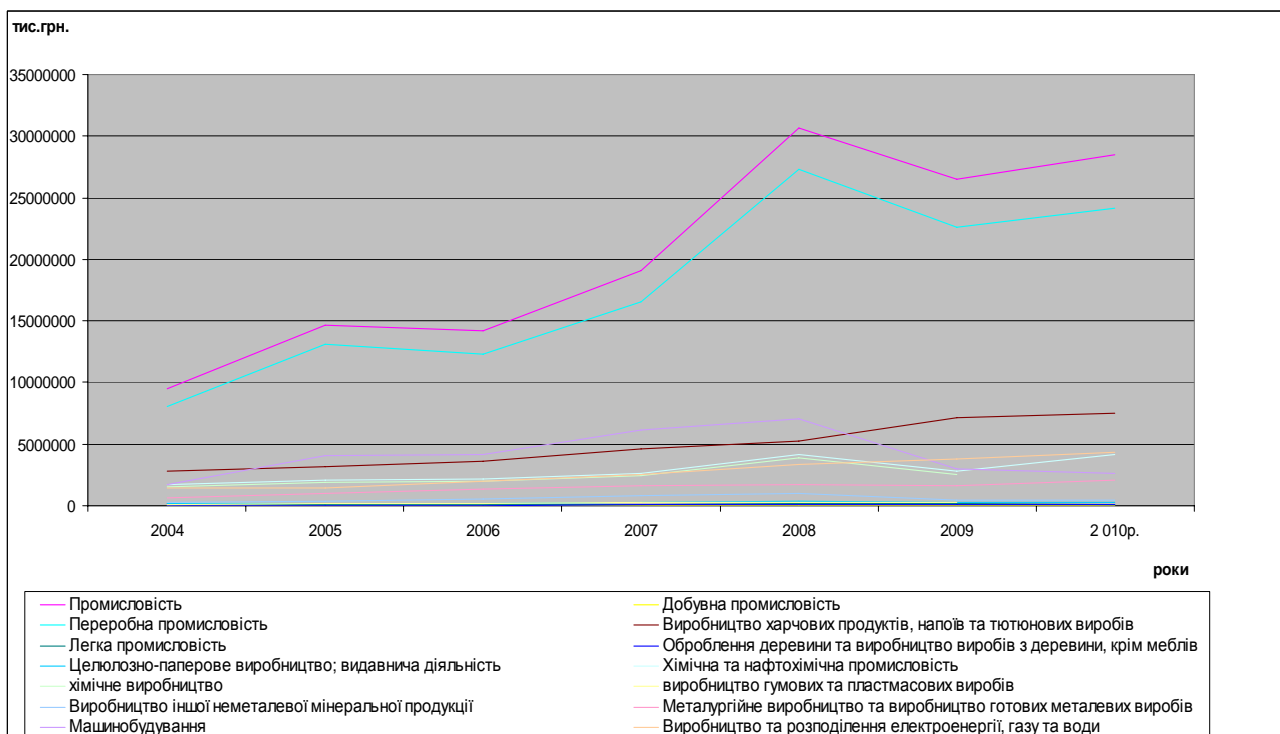


Рис. 2.2. Динаміка реалізації продукції промисловості в Одеській області у 2004-2010 роках у розрізі галузей промисловості

Проте, враховуючи інфляційні очікування та рівень інфляції в Україні і Одеській області (рис. 2.3.), зростання виробництва промислової продукції багато в чому відбулося за рахунок зростання цін на неї.

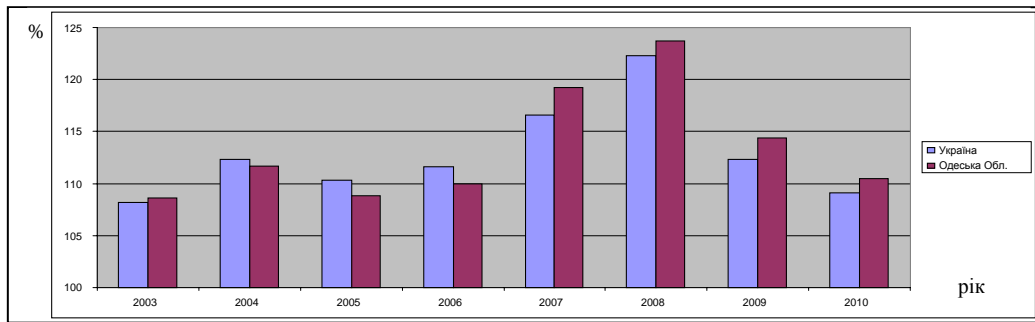


Рис. 2.3. Динаміка індексів інфляції в Україні та Одеській області у 2002-2010 роках

Харчова промисловість займає майже чверть у загальному обсязі реалізованої продукції по області (2010 рік – 35%). Базові підприємства зосереджені в олійножировій, м'ясо-молочній, консервній та виноробній промисловості. Одеська область – традиційно регіон виноградарства й виноробства. У регіоні вирощується 55% українського винограду, що дало поштовх для розвитку потужних виноробних підприємств.

Як показав аналіз динаміки, харчова промисловість єдина галузь промисловості, яка не тільки не скоротила обсяги виробництва після кризи 2008 року (див. рис. 2.4), але і на відміну від інших галузей зберегла випуск в абсолютних показниках вимірювання і наростила обсяг виробництва в поточних цінах. Ця ситуація легко пояснюється, оскільки продукти харчування є не еластичним товаром та їхнє споживання в меншій мірі залежить від зростання цін на продукти харчування.

Хімічна та нафтохімічна промисловість області представлена такими базовими підприємствами, як ВАТ «Одеський припортовий завод», ВАТ «Інтерхім, ВАТ «Елакс», ТОВ «Сан-клін» та інш. ВАТ «Одеський припортовий завод» має стратегічне значення для економіки України і функціонує як єдиний технологічний комплекс з виробництва й перевантаження хімічної продукції (аміак, карбамід) на експорт. Здійснюється випуск добрив та азотних сполук для потреб агропромислового комплексу. Підприємство посідає 2 місце в Україні з виробництва та реалізації аміаку й карбаміду. ВАТ «Інтерхім» входить у 20 кращих вітчизняних фармвиробників – лідерів ринку. Основний

напряв його діяльності – виробництво фармацевтичних субстанцій і готових лікарських засобів.

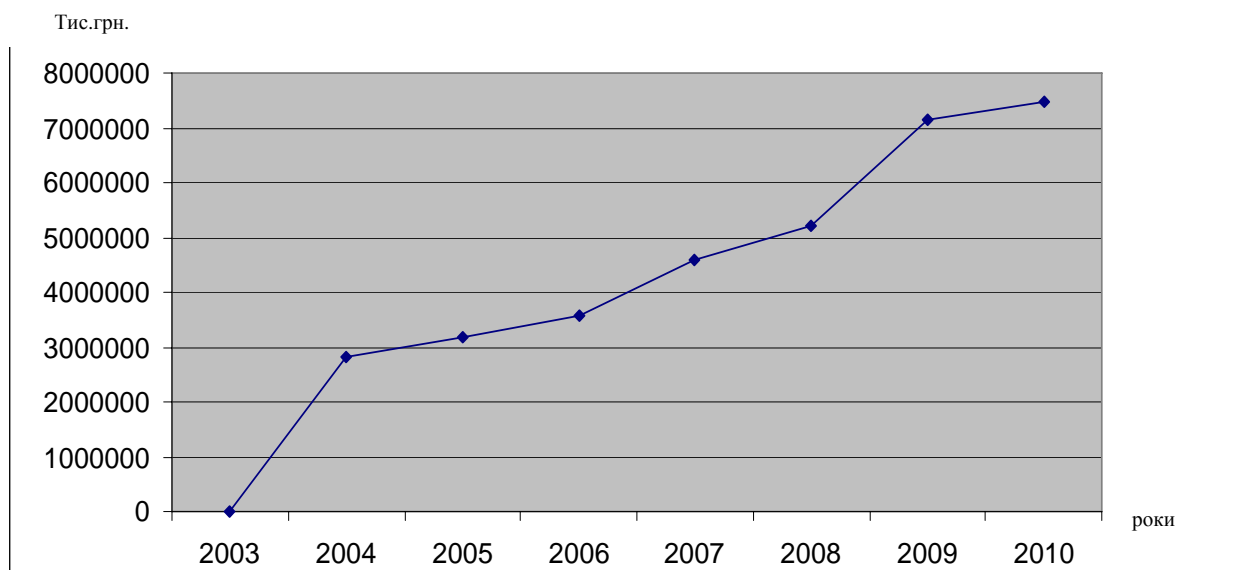


Рис. 2.4. Динаміка виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в Одеській області у 2004-2010 рр.

Машинобудівний комплекс набув особливе місце у регіоні. У його складі понад 80 підприємств, серед яких стратегічного значення – ВАТ «Одескабель», ТОВ «Телекарт-прилад», ТОВ ХК «Мікрон», ТОВ «Поршневіх кілець», ТОВ «Іллічівський судноремонтний завод» та інші.

На підприємствах судноремонту виконуються замовлення вітчизняних та іноземних судновласників.

У виробництві готових металевих виробів базовими підприємствами є ПАТ «ВО «Стальканат-Силур», ВАТ «Верстатонормаль», ТОВ «Таламус». Головне підприємство галузі – ПАТ «ВО «Стальканат-Силур» за обсягами виробництва займає друге місце серед підприємств Укрметизу.

Динаміка реалізації продукції машинобудування представлена на рис. 2.5.

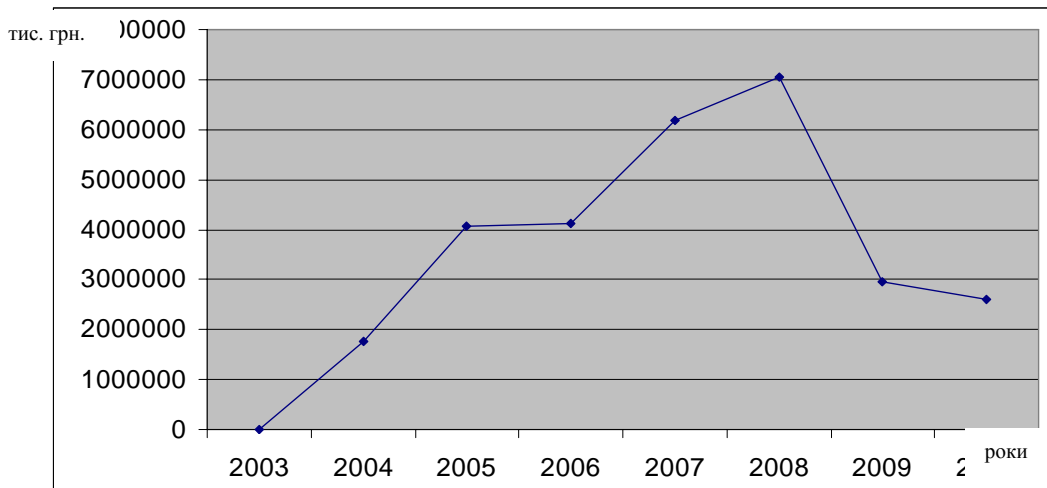


Рис. 2.5. Динаміка реалізації продукції машинобудування в Одеській області у 2004-2010 роках

Аналіз свідчить про те, що ця галузь найбільшою мірою постраждала від кризи 2008 року. З цього року випуск продукції продовжує падати і до теперішнього часу знаходиться на одному з найнижчих рівнів за всю історію незалежності України.

Самостійне конкурентоздатне машинобудівне виробництво, навіть, середньоукраїнського рівня в Одеській області практично відсутнє.

Легка промисловість представлена підприємствами ТОВ «ТД Грегори Арбер», ТОВ «Балтська швейна фабрика», Ізмаїльське ЗАТ ВО «Астра», ТОВ «НКС», ТОВ «Белста» та інш. Зростання потреб ринку у 2010 році зумовили розширення асортименту продукції, зорієнтованість на проведення інноваційно-інвестиційних змін. Динаміка виробництва виробів легкої промисловості Одеської області збігається із загальноекономічною динамікою виробництва в Україні. Динаміка ділової активності в цій сфері економіки Одеської області є типовою для трендів циклічності динаміки виробництва в Україні. Пік виробництва припав на 2004 рік, потім падіння до 2006 року, далі зростання до кризового 2008 року і надалі падіння виробництва. Разом з тим, на відміну від інших галузей промисловості, падіння виробництва в 2009-2010 роках було не таким різким (див рис. 2.6).

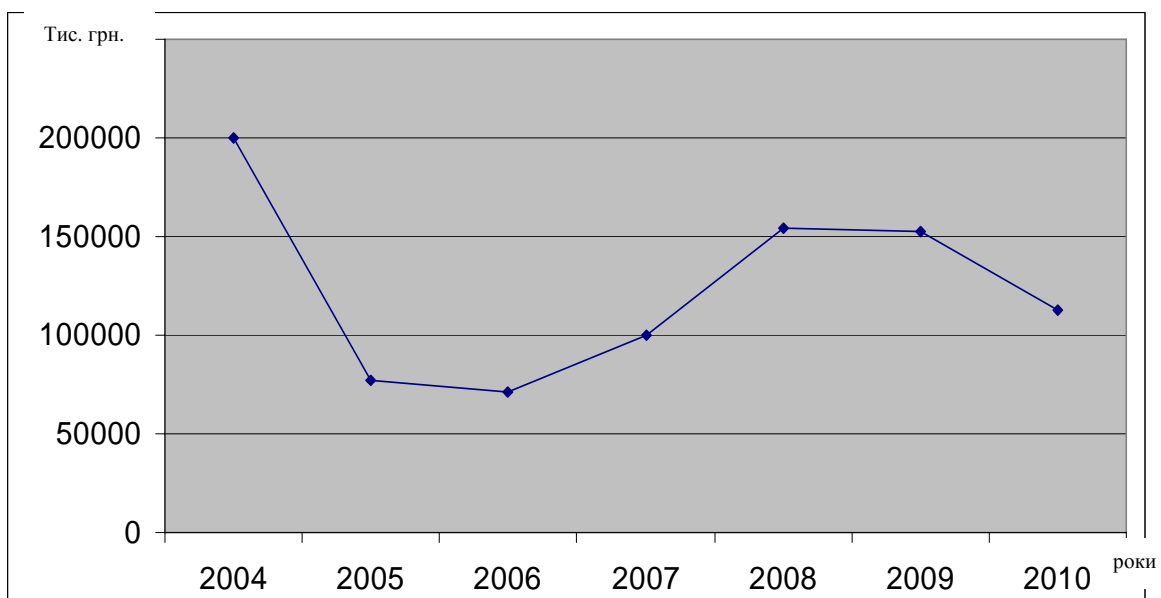


Рис. 2.6. Динаміка обсягів реалізованої продукції легкої промисловості в Одеській області у 2004-2010 роках

У виробництві будівельних матеріалів стабільно функціонують ТОВ «Цемент», завод будівельних матеріалів, ВАТ « Чорноморгідрозалізобетон», ВАТ « Іллічівський завод ЗБК», ВАТ «Акцизький завод залізобетонних виробів» та інші.

Промисловість в межах області розподілена дуже нерівномірно. Більше половини промислового виробництва сконцентровано в Одесі. Серед інших промислових міст – Іллічівськ, Южний, Ізмаїл, Рені, Кілія, Котовськ, Балта. Білгород-Дністровський.

Одним із найважливіших секторів економіки регіону – є *сільське господарство*. Сільськогосподарські підприємства і господарства населення займаються рослинництвом, тваринництвом і власною переробкою сільськогосподарської продукції.

Провідними галузями рослинництва в Одеській області є зернове господарство, вирощування технічних культур – соняшнику та ріпака, овочівництво, виноградарство та садівництво. Основні показники галузі рослинництва за 2006-2010 роки представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. ц.

Культури	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Зернові та зернобобові культури	28079,7	12628,2	36814,6	28386,9	29286,9
Пшениця			17784	11901	13141
Цукрові буряки (фабричні)	2398,4	631,7	250,1	–	81
Соняшник	3675,3	1121,7	3132,7	2307,6	3280,1
Ріпак			3218	2009	2711
Картопля	2975,6	1098,5	2010,7	1837,4	5410,3
Овочі	5694,4	2410,1	4864,2	4826,5	4736,4
Плоди та ягоди	810,2	488,3	681,2	639,7	743,4

У 2008-2010 роках збиралося в середньому 3,1 млн. тонн зерна на рік, середня урожайність становила 26,6 ц/га. Під урожай 2011 року в усіх категоріях господарств посіяно озимих культур на площі 934,3 тис. га (на 14,4% більше, ніж у минулому році), у тому числі зернових культур на площі 742,5 тис. га, з них – 455,8 тис. га пшениці, 284,7 тис. га ячменю, 1,9 тис. га жита та 187,9 тис. га озимого ріпаку на зерно.

Серед галузей *тваринництва* найбільш розвинені скотарство, свинарство, птахівництво, вівчарство. У таблиці 2.3 наведено дані про обсяги виробництва основних продуктів тваринництва у 2006-2010 роках.

Таблиця 2.3

Виробництво основних продуктів тваринництва

Продукція тваринництва	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	47,3	59,1	48,3	43,9	45,6
Молоко, тис. т	536,2	467	416,4	414,4	403,8
Яйця, млн. шт.	617,6	515,4	504,5	586,4	584,5
Вовна, т.	1367	1372	1398	1452	1456

Після падіння обсягів виробництва у 2008 та 2009 роках у 2010 році відбулось збільшення виробництва м'яса порівняно з попереднім роком на 3,9%. Спостерігається стабільне зменшення обсягів виробництва молока в області з 2006 року. Обсяги виробництва яєць та вовни характеризуються

позитивною динамікою з середнім зростанням протягом 2009-2010 років на 7,6% та 2,0% відповідно. Показники, які характеризують кількість поголів'я худоби та птиці в області наведено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Поголів'я худоби та птиці на 1 січня, тис. голів

Групи тварин	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Велика рогата худоба: усього	278	258,3	200,8	187	187,8	182,5
у т. ч. корови	148,1	134,2	114,7	105	105,4	104,3
Свині	375,8	453,9	325,8	283,4	359,1	385,1
Вівці та кози	374,8	370,6	383,3	387,8	415,6	398,3
Птиця	6664,9	6215,5	5121,3	5408,6	5433,6	5550,9

З 2006 року відбувається стабільне зменшення поголів'я великої рогатої худоби з середнім темпом близьким 9% на рік. У 2009 та 2010 роках відбувалося збільшення поголів'я свиней, овець і кіз та птиці з середніми річними темпами 16,6%, 1,3% та 1,3% відповідно.

Одеський регіон відзначається надзвичайно сприятливим транспортно-географічним положенням, що зумовило провідну роль транспорту у його розвитку. На даний час **транспортний комплекс** є однією з пріоритетних сфер господарства Одещини, з розвитком якої пов'язують економічне зростання як регіону, так і всієї країни. Потужний міжгалузевий транспортний комплекс Одещини представлений усіма видами транспорту – залізничним, автомобільним, водним (морським і річковим), трубопровідним, авіаційним, електричним (зв'язок). Обсяги вантажних перевезень наведено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Перевезення вантажів за видами транспорту, тис. т.

Вид транспорту	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Залізничний	25147	29312	34145	22811	27491
Морський	2808,3	2820,5	2234,2	1311,6	1411,5
Річковий	3749,8	3156	2309,3	1527,8	2420,7
Автомобільний	24687,1	25586,6	30530,7	26616,9	26340,8

Залізничний транспорт. Залізничний транспортний комплекс включає Одеську залізницю та Одеське підприємство залізничного транспорту. Довжина Одеської залізниці складає 18% від довжини залізниць України.

Експлуатаційна довжина залізниці складає 4001,8 км (у т.ч. Одеська область - 1067,5 км), розгорнена довжина головних колій - 5279,6 км. До залізниці примикає 1011 під'їзних колій промислових підприємств довжиною 2024,4 км, у тому числі, 474, що знаходяться на балансі залізниці, довжиною 478,7 км. Близько 43% експлуатаційної довжини Одеської магістралі - електрифіковані лінії, 73% експлуатаційної довжини залізниці (2934,1 км) - обладнані автоблокуванням, 91% станцій обладнані електричною централізацією, на всьому полігоні залізниці діє поїзний радіозв'язок.

Залізниця обслуговує більше 4,6 тис. клієнтів, зокрема: хімічні, верстатобудівні, судноремонтні та енергетичні підприємства, порти, переправи, підприємства легкої, швацької, харчової промисловості, підприємства з виробництва будматеріалів та інш.

Залізничний транспорт виконує майже третину загальних перевезень (відправлень) вантажів у регіоні, а його частка у загальному вантажообігу домінуюча (86%). За 2010 рік Одеською залізницею перевезено 27,9 млн. тонн вантажів, та 33704,0 тис. пасажирів, що більше відповідно на 22% та 3,0% минулого року. Вантажообіг склав 54004,9 млн.*т. км, що на 5,4% більше за відповідні показники 2009 року.

Пасажирообіг залізничного транспорту у 2010 році у порівнянні з 2009 роком збільшився на 6,1% та становив 7604,0 млн. пас.*км.

Серед вантажів, що їх перевозять залізницями, переважають зерно, нафта і нафтопродукти, хімічні вантажі, мінеральні добрива, вугілля, цемент.

Автомобільний транспорт обслуговує значну частину перевезень вантажів та пасажирів. Переважають міські й приміські перевезення, частка яких перевищує 90% загальних обсягів роботи автотранспорту.

Мережа автомобільних шляхів загального користування в області становить 8287 км, у тому числі державного значення – 776,5 км. Тверде

покриття мають 8061,2 км (97,35%) доріг. Забезпеченість автомобільними дорогами на 1000 кв. м становить 248,8 км, при середньому рівні по Україні – 281 км. Протяжність доріг на 1000 чоловік населення в області становить 3,47 км, при середньому показнику по Україні – 3,36 км.

В Одеській області налічується 1125 сільських населених пунктів. Регулярним автобусним сполученням з районним центром охоплено 964 населених пункти, що складає 89% від загальної їх кількості. Щоденно на внутріобласні маршрути для перевезення пасажирів області виходять понад 2000 автобусів, якими користується понад 300 тисяч мешканців Одеської області. Обсяги пасажирських перевезень наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Перевезення пасажирів за видами транспорту, тис. пас.

Вид транспорту	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Залізничний	17914,8	17890,8	18774,1	18244,4	18761,7
Морський	62	65,8	48,4	48,6	31,6
Річковий	26,5	32,2	24,8	17,4	18,2
Автомобільний (автобуси)	199182,2	213069	224708	214804	194101
Авіаційний	82,5	78,7	28,6	17,3	19,7

Водний транспорт. Морегосподарський комплекс області представлений морськими торговельними портами: Одеський, Іллічівський, Ізмаїльський, Южний, Білгород-Дністровський, Ренійський, Усть-Дунайський; а також приватним Іллічівським морським рибним портом, причалами «ТІС» та «Боріваж».

Морський та річковий транспорт представляють судноплавні компанії: ВАТ "Українське Дунайське пароплавство", ЗАТ "Судноплавна компанія "Укрферрі". Порти мають відповідну інфраструктуру для здійснення вантажних операцій із переробки сухих та наливних вантажів, перевезення пасажирів та виконання допоміжних функцій: бункеровка, відстій транспортних, спеціалізованих і службово-допоміжних суден. Потужність портів Одеської

області у 2010 році становила 65% від загальної потужності портів держави. Найбільші порти Одеської області – Одеський, Іллічівський, Южний.

Одеський морський торговельний порт має глибини причалів до 13,0 метрів. Загальна довжина 54 причалів порту складає 9 км. Вантажні роботи здійснюються на 7 перевантажувальних комплексах, нафтовому та контейнерному терміналах. Потужності Іллічівського морського торговельного порту дозволяють переробляти більше 32 млн. тонн вантажів на рік, що забезпечується роботою 6 вантажно-розвантажувальних терміналів. Порт має 28 причалів загальною довжиною причального фронту 5,5 км і приймає судна з осадкою до 13,0 метрів. Останнім часом швидкими темпами зростають контейнерні перевезення через Іллічівський порт. Державне підприємство "Морський торговельний порт "Южний" розташоване в акваторії Малого Аджаликського лиману в північно-західній частині Чорного моря. Порт має 11 причалів загальною довжиною 2357 метрів і приймає судна з осадкою до 14 метрів. Білгород-Дністровський морський торговельний порт має 9 вантажних причалів довжиною 1,2 км. Порт приймає судна з осадкою до 6,8 метрів. Дунайські порти: Ізмаїльський, Ренійський та Усть-Дунайський разом мають 63 причали довжиною майже 14 км та можуть приймати судна з осадкою до 6 метрів. Перспективи дунайських портів пов'язані з доведенням до проектних глибин суднового ходу р. Дунай – Чорне море.

Авіаційний транспорт. Авіаційний комплекс Одеської області представлений авіакомпаніями: ВАТ "Одеські авіалінії" та приватними компаніями "Південні авіалінії", Міжнародним аеропортом "Одеса" та аеродромом "Лиманське". На Одеському ринку авіаційних перевезень працюють закордонні авіалінії ("Трансаеро", "Пулково" - Росія, "LOT - Польща", "Вірменські авіалінії", "Austrian Airlines" – Австрія, "ELAL" – Ізраїль, "Turkish Airlines" – Туреччина), українські авіакомпанії із часткою іноземного капіталу ("Аеросвіт" - та "Міжнародні авіалінії України").

Трубопровідний транспорт. Територією області проходять: газопроводи Шебелинка – Дніпропетровськ – Одеса та Єлець –Ананьїв– Богородчани

(міжнародний транзит) з відгалуженням на Тарутине і далі Румунію та інші балканські країни; нафтопровід Кременчук – Снігірівка – Одеса; продуктопровід (аміакопровід) Тольятті – Горлівка – Южний; Південний морський нафтопровід.

Будівельний комплекс області має розвинену мережу великих, середніх та вагомих за обсягами будівельних організацій різних форм власності. Середньорічна чисельність найманих працівників у галузі у 2010 р. складала 26,0 тис. осіб. Це на одну тисячу осіб менше, ніж у попередньому році та на 7,5 тис. осіб менше, ніж у 2008р.

У 2010 році інвестиції у основний капітал у фактичних цінах склали 9250 млн. грн., що у порівнянних цінах на 18,1% менше, ніж у 2009 р. За рік по Одеській області виконано власними силами будівельних робіт на суму 2510,8 млн. грн. та реалізовано будівельної продукції у фактичних цінах на суму 6050,5 млн. грн. (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Основні показники будівництва

Показники	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн.	5154	12484	9959	9250
Індекс інвестицій в основний капітал, % до попереднього року	81,9	91,7	71,5	81,9
Обсяг реалізованої будівельної продукції (у фактичних цінах), млн. грн.	3089,1	8261,2	5766,5	6050,5
Середньорічна кількість найманих працівників у будівництві, тис. осіб	29,1	33,5	27,0	26,0

Лева частина інвестицій у основний капітал вкладена у 2010 році у діяльність транспорту та зв'язку – 33,6% (93112 млн. грн.) та промисловість – 14,4% (1336 млн. грн.).

Дані про структуру інвестицій в основний капітал наведені на рис. 2.7. По відношенню до попередніх років у цих галузях економіки області відбулося значне скорочення обсягів інвестицій.

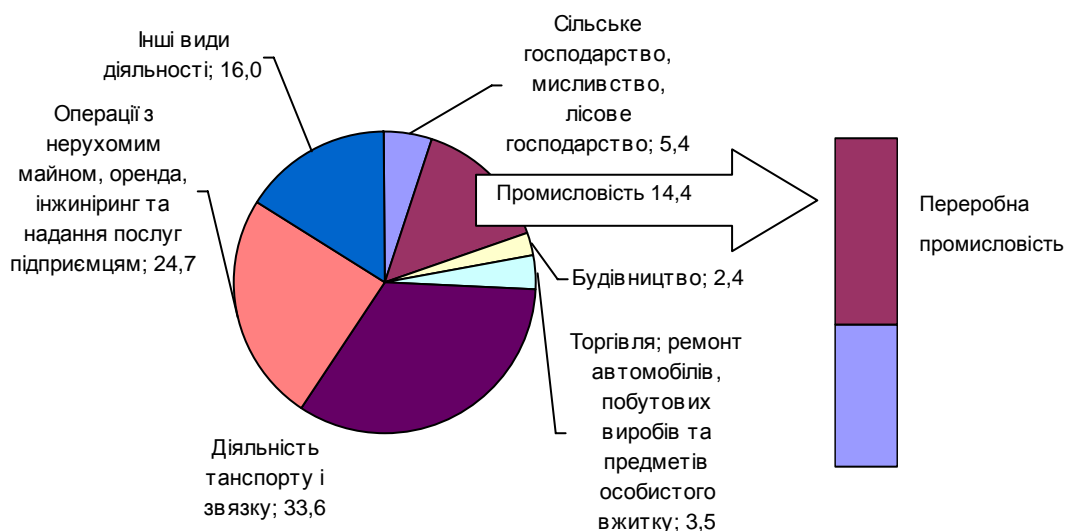


Рис. 2.7 Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у 2010 році, %

Щодо джерел фінансування, то майже 60% - це власні кошти підприємств та організацій. Друге місце (дещо більше 14%) посідають кредити банків та інші позики (див. рис. 2.8).

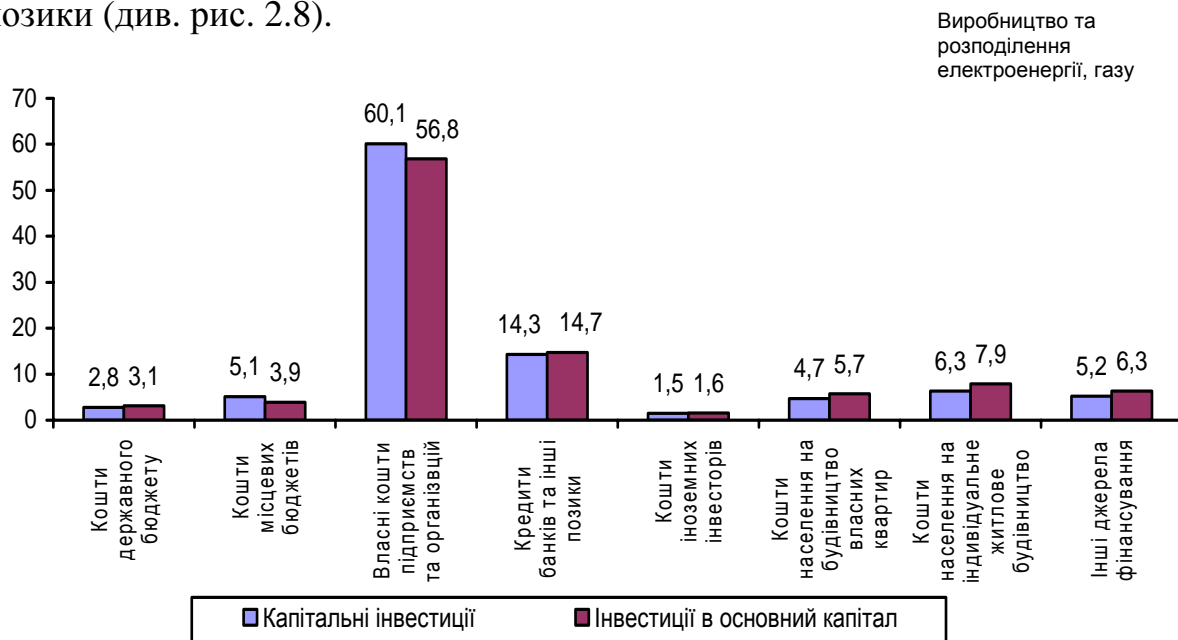


Рис. 2.8 Структура капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у 2010 році, %

Протягом 2010 року завершено будівництво та введено в експлуатацію ряд об'єктів та потужностей, серед яких, магістральні газопроводи протяжністю - 43,3 км, місцеві газопроводи - 20,0 км, місцеві водопроводи протяжністю 0,1 км.

Зменшення активізації інвестиційної діяльності, що спостерігається в області протягом 2008-2010 років, є індикатором негативного впливу фінансової кризи не тільки на будівельний комплекс області, а і у цілому на економіку регіону.

Основним фактором падіння інвестицій є зменшення або повна відсутність кредитування будівельних підприємств.

Протягом 2010 року за рахунок усіх джерел фінансування по області введено в експлуатацію 640 тис. м² загальної площі житла, що на 19% перевищує обсяги 2009 року (див. табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Введення в експлуатацію житла та інших об'єктів соціальної сфери

Показники	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Житлові будівлі, тис.м ² загальної площі – усього	450	847	537	640
у міських поселеннях	356	648	457	319
в сільській місцевості	94	199	80	221
Загальноосвітні навчальні заклади, учнівських місць	1206	1332	460	–
у міських поселеннях	160	640	460	-
в сільській місцевості	1046	692	–	–
Дошкільні заклади, місць	–	160	–	–
Лікарняні заклади, ліжок	148	–	10	–
Амбулаторно-поліклінічні заклади, відвідувань за зміну	36	20	465	1042
у міських поселеннях	16	-	450	1000
в сільській місцевості	20	20	15	42

Дані таблиці 2.8 свідчать, що будівництво об'єктів соціальної сфери, і у першу чергу у сільській місцевості, здійснюється в області у незначних обсягах.

У 2010 р. не введено в експлуатацію жодного місця у загальноосвітніх навчальних та дошкільних закладах, жодного ліжка у лікарняних закладах.

Особливість економіко-географічного розташування області, сприятливі природно-кліматичні умови, різноманітні природні лікувальні ресурси, наявність піщаних пляжів, розвинута мережа водних, залізничних та автомобільних магістралей обумовлюють розвиток в області **сфери туризму і рекреації**.

У пониззі великих річок (Дунай, Дністер) і лиманів, на морських узбережжях і в шельфовій зоні розташовані високоцінні й унікальні природні комплекси, водно-болотні угіддя, екосистеми, що формують високий біосферний потенціал регіону, який має національне і міжнародне, глобальне значення.

Серед природних багатств, які активно використовуються у курортно-рекреаційному господарстві області, важливе місце посідають лікувальні грязі та ропа Куяльницького, Хаджибейського, Шаболотського лиманів, сірчано-водневі, гідрокарбонатні, йодо-бромні та натрієві мінеральні води, які дають можливість ефективно лікувати захворювання органів кровообігу, нервової системи, органів дихання не туберкульозного характеру, органів травлення, порушення обміну речовин тощо.

Своєрідність туристично-екскурсійного потенціалу області також визначена численними пам'ятками різних часів з відомими історико-культурними заповідниками, пам'ятниками та музеями. Це відомі у світі Одеський національний академічний театр опери та балету, знамениті Потьомкінські сходи, українська Венеція – місто Вилкове, фортеця XII - XV сторіччя в місті Білгород-Дністровському, розкопки античних міст Тіри і Ніконії, пам'ятники культової архітектури в містах Одесі, Ізмаїлі, Рені, Кілії та багато чого іншого.

Близько 4500 пам'яток культурної спадщини, 12 міст області занесені до Списку історичних населених місць України. Понад 100 об'єктів культурної спадщини мають статус пам'яток національного значення, що створили

Одещині імідж одного із найбільш відомих і популярних, насамперед через свою самобутність, місць для відвідування туристами і відпочиваючими.

На території області є 119 природно-заповідних зон, у тому числі державного значення – Дунайський біосферний заповідник, Дунайські і Дністровські плавні, ландшафтний парк "Тилігульський", ботанічний сад Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова, 22 парка-пам'ятника садово-паркового мистецтва тощо.

В області налічується 940 об'єктів туристично-рекреаційного та санаторно-оздоровчого призначення, у тому числі, 197 готелів. За станом на 1 січня 2010 року в області діяло 300 суб'єктів господарювання, що одержали ліцензії на право здійснення туроператорської, турагентської діяльності.

Медичну допомогу населенню Одеської області надають 1013 закладів охорони здоров'я, 942 з яких утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів. Стаціонарну допомогу населенню області протягом 2010 року забезпечували 25 міських лікарень для дорослих та 6 - для дітей, 6 пологових будинків, 33 дільничні лікарні, 25 центральних районних та 3 районні лікарні. Амбулаторно обслуговували населення 40 жіночих консультацій, 14 стоматологічних поліклінік, 181 самостійний поліклінічний заклад, серед яких 159 лікарських амбулаторій, в тому числі 145 розташовані в сільській місцевості, 16 диспансерів, та 563 фельдшерсько-акушерських пунктів. Спеціалізовану медичну допомогу третинного рівня в регіоні продовжують надавати 35 закладів охорони здоров'я обласного підпорядкування.

Для забезпечення населення лікарськими засобами та приладами медичного призначення в області функціонує 481 аптека, 11 з них - входять до складу лікувально-профілактичних закладів. Забезпеченість населення регіону ліжками становить 84 од. на 10 тисяч жителів.

Одеська область – це регіон з високим науковим та освітнім потенціалом. На території області станом на початок 2010/2011 навчального року функціонувало 42 вищих навчальних заклади, у тому числі 20 – I-II рівнів акредитації та 22 – III-IV (див. табл. 2.9).

Показники загальноосвітніх та вищих навчальних закладів

(на початок навчального року)

Навчальний рік	Загальноосвітні навчальні заклади		Вищі навчальні заклади			
	кількість закладів	чисельність учнів, тис.	I–II рівнів акредитації		III–IV рівнів акредитації	
			кількість закладів	кількість студентів, тис.	кількість закладів	кількість студентів, тис.
2005/06	975	283,3	23	24,8	22	119,5
2006/07	972	270,7	21	21,8	22	125,3
2007/08	969	258,1	20	19,5	22	130,5
2008/09	969	248,2	19	17,4	22	133,3
2009/10	967	243,1	19	14,7	22	128,2
2010/11	950	235,6	20	15,4	22	127,2

Дані таблиці 2.9 свідчать, що у порівнянні з 2005/2006 р. їх кількість зменшилася на 3.

Статус «Національних» мають 9 вищих навчальних закладів. Контингент студентів у 2010 р. становив 142,6 тис. осіб (денна форма навчання – 87,3 тис. осіб). У коледжах, технікумах, училищах навчається 15,4 тис. студентів та 127,2 тис. студентів – у ВНЗ III - IV рівнів акредитації.

Систему закладів загальної освіти станом на початок 2010/2011 навчального року склали 950 навчальних закладів, 936 з яких – з денною формою навчання. У порівнянні з 2005/2006р. їх кількість зменшилася на 25 одиниць. В області функціонують 29 закладів недержавної (приватної) форми власності та 2 – державної форми власності. Серед 936 закладів денної форми навчання 89 – це загальноосвітні школи I ступеня, 220 – загальноосвітні школи I-II ступенів, 601 – загальноосвітні школи I-III ступенів та 2 заклади – II-III ступенів. Контингент учнів становив 230107 осіб.

В області функціонують: 11 гімназій з чисельністю учнів 5526 осіб; 10 ліцеїв (2816 учнів); 204 навчально-виховні комплекси (53929 учнів); 24 спеціальні школи-інтернати (869 учнів). 166,6 тис. учнів денних

загальноосвітніх закладів (або 72,4% від загальної їх чисельності) навчаються українською мовою. Крім українських та російських працюють школи та класи, в яких навчання ведеться іншими національними мовами. На початок 2010/11 навчального року молдавською мовою навчалася 3877 учнів, болгарською – 65.

Мережа дошкільних навчальних закладів області у 2010 р. нараховує 744 установи, в яких виховуються 62,9 тис. дітей. 685 установ знаходяться у комунальній власності, 20 – у державній, та 39 – у приватній.

Системою дошкільної освіти охоплено 47% дітей дошкільного віку, що на 2% нижче, ніж у 2005 р. При цьому у міських поселеннях відсоток охоплення становив 56%, а у сільській місцевості – 34%. В області функціонує 8 спеціальних та 3 санаторних дошкільних навчальних заклади, де виховується та лікується 3266 дитини з різними вадами фізичного та розумового розвитку, 115 окремих груп комплексуючого типу.

В області налічується 44 інтернатних закладів, у тому числі 2 дитячих будинки для дітей – сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, 13 загальноосвітніх шкіл-інтернатів, 3 загальноосвітні санаторні школи-інтернати; 23 спеціальних інтернатських заклади для дітей з вадами розумового та фізичного розвитку, 1 – загальноосвітня школа соціальної реабілітації, 2 – навчально-виховних комплекси.

В системі професійно-технічної освіти області функціонує 32 професійно-технічні навчальні заклади, 5 філій, 7 ПТНЗ, які знаходяться у складі вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та 3 навчальних центри при установах виконання покарань. Контингент учнів професійно-технічних навчальних закладів становить 17,8 тис. осіб.

Мережу закладів культури і мистецтв Одеської області складають 1716 установ, з них: 1- Одеський національний академічний театр опери та балету, 1 - Одеський національний філармонічний оркестр; 22 – обласного підпорядкування: 6 театральних-видовищних підприємств, 3 обласні бібліотеки, 4 центри національних культур, 6 музеїв, 3 навчальні заклади культури і мистецтв; 1692 – міські та районні: 863 бібліотеки, 742 клубних заклади, 68

шкіл естетичного виховання, 19 районних та історико-краєзнавчих музеїв. Населення області обслуговують Національна ордена Дружби народів наукова бібліотека ім. М. Горького, 1730 бібліотек усіх систем та відомств, з них: 902 - публічних, спеціалізованих і спеціальних бібліотек незалежно, від підпорядкування, 3 - обласних, 734 - загальноосвітніх навчальних заклади, 66 - професійно-технічних, технікумів, коледжів та 25 - вищих.

В області функціонують 8 музеїв, 12 парків культури та відпочинку, зоопарк в м. Одеса, Одеський державний цирк, Дунайський біосферний заповідник Національної академії наук України.

В області діють 68 початкових спеціалізованих шкіл естетичного виховання (21 – в м. Одеса, 47 – в області), із них: музичних шкіл – 47, художніх шкіл - 5, шкіл мистецтв - 13, 1 школа духових інструментів, 1 хореографічна школа та 1 школа хорового мистецтва. Крім того, в м. Одеса функціонує середня спеціальна музична школа-інтернат ім. проф. П.С. Столярського (415 учнів). Початковою мистецькою освітою охоплено у районних центрах, містах обласного підпорядкування 9,7 тис. учнів, у м. Одеса - 7,8 тис. учнів.

На території області станом на 2010 рік функціонують 3319 об'єктів роздрібної торгівлі загальною площею 513,2 кв. км. (з них магазини – 233), 77 універсамів і супермаркетів загальною площею 76788 кв. м. та 10 гіпермаркетів площею 79,4 тис. кв. м. Підприємств ресторанного господарства нараховується 982 одиниці на 62,7 тис. місць (див. табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Показники розвитку торгівлі та ресторанного господарства

Показники	Один. виміру	Роки					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг роздрібног товарообороту підприємств (юридичних осіб),	<i>млн. грн.</i>	5165,3	7445,3	9996,1	14159,5	14842,9	18007,4
у т.ч. питома вага: продовольчих товарів	%	43,7	40,0	38,5	35,4	39,1	38,1
непродовольчих товарів	%	56,3	60,0	61,5	64,6	60,9	61,9
Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, у т.ч.:	<i>один.</i>	3965	3835	3574	3476	3376	3319
магазини	<i>один.</i>	2741	2680	2508	2426	2307	2337
напівстаціонарні об'єкти торгівлі	<i>один.</i>	1224	1155	1066	1050	1069	982
Наявність об'єктів ресторанного господарства (ресторани, кафе, бари, їдальні тощо) підприємств (юридичних осіб) на кінець року	<i>один.</i>	1248	1162	1147	1090	1037	982
Кількість ринків з продажу споживчих товарів на кінець року	<i>один.</i>	203	196	187	188	187	190

Сучасні послуги надають мережі магазинів:

- змішаної торгівлі: ТОВ "Таврія-В", ТОВ "Торговий дім "Копійка", ТОВ "Наталка Трейд", ТОВ "Фоззі-Фуд" холдингу "Фоззі Груп", ДП "Маркет-Плазо", МПП "Віртус", ВКФ "Юна-Сервис", ТОВ "Овен", ПП "Білла Україна", ТЦ "Метро Кеш енд Керрі", компанія "Метро Груп" ТРЦ "Рів'єра";

- складнопобутової техніки - ТОВ "Ельдорадо-Юг" мережа магазинів "Ельдорадо", ТОВ "Ларга", мережа магазинів "Фокстрот", ТОВ "Фотоюгконтракт" мережа магазинів "Фоксмарт", ТОВ "Технополіс"; - будівельні гіпермаркети - ТОВ "Епіцентр-К" та ПП "Нова лінія".

Обсяг роздрібног товарообігу підприємств торгівлі (юридичних осіб) становив у 2010 році 18007,4 млн. грн.

Протягом 2010 року в мережі роздрібної торгівлі області відкрито майже 500 стаціонарних об'єктів та понад 200 - сезонних.

Розпочали діяльність 2 супермаркети торговельної марки "Таврія-В" загальною площею 4000 м. кв. та 2 супермаркети ТОВ "Торговий дім "Копійка" загальною площею понад 2000 м. кв. у містах Одесі та Іллічівську, новий гіпермаркет "Нова лінія" площею 20 тисяч квадратних метрів на 21 км Старокиївського шосе (Суворовський р-н, м.Одеса). Площа супермаркетів та гіпермаркетів збільшилась більш, ніж на 26 тис. м кв.

Обсяг реалізованих послуг за січень-липень 2011 року становив 12664,0 млн. грн., що на 7,7% більше рівня відповідного періоду минулого року (у порівняних цінах), у тому числі реалізованих населенню – 1782,7 млн. грн.

У сфері ресторанного господарства розпочали діяльність понад 100 закладів (з них 53 - сезонні), у т.ч. у м. Одеса – 21, м. Ізмаїл – 7, Котовському районі - 4. У торговельному центрі "Рів'єра" (Комінтернівський район) на повну потужність почав працювати ресторанний комплекс "Сім континентів" загальною площею понад 600 м кв. на 500 посадочних місць. Споживачам пропонують вишукані страви різноманітних кухонь, організовано роботу безкоштовних маршрутних таксі. Загалом у сфері торгівлі, ресторанного господарства та побутового обслуговування області протягом поточного року створено понад 2000 робочих місць.

Ринки. В регіоні функціонує 190 ринків на 54,7 тис. торгових місць. Майже третина ринків (55 одиниць) розташовані у м. Одеса. Найбільший ринок області, який набув статусу "міжрегіональний" – ТОВ "Промтоварний ринок", загальна площа ринку - 688,1 тис. м², торгова – 350 тис. м², кількість торгових та складських місць – 15,0 тис., обладнано 6 автостоянок на 7500 місць. Чисельність штатних співробітників – 1350 осіб. Загальна кількість суб'єктів господарювання, що провадять діяльність на ринку майже 20 тис. осіб, кількість фізичних осіб, діяльність яких пов'язана з торгівлею на ринку – близько 60 тис. осіб.

Зовнішньоекономічні зв'язки та інвестиційна діяльність регіону характеризується такими показниками: у 2010р. обсяги експорту товарів та послуг досягли 2834,1 млн. дол. США, імпорту – 4681,1 млн. дол. і збільшилися

проти 2009р. відповідно на 5,4% та 28,4%. Сальдо зовнішньої торгівлі негативне – 1847,0 млн. дол. США. При цьому, частка товарів в експорті становила 59,4%, послуг – 40,6%, в імпорті – 95,7% та 4,3% відповідно.

Зовнішня торгівля товарами. У 2010р. зовнішньоторговельні операції на ринку товарів здійснювались з партнерами 168 країн світу. При цьому, спостерігалось збільшення як експорту товарів відносно 2009р. на 16,5%, так і імпорту – на 28,9%, загальний обсяг яких склав 1684,4 млн. дол. США та 4482,0 млн. дол. відповідно. Частка підприємств регіону в загальному обсязі експорту товарів країни складає 3,3%, імпорту – 7,4%. Зовнішня торгівля регіону характеризувалась негативним сальдо в розмірі 2797,6 млн. дол. США.

На збереження негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами вплинуло суттєве погіршення сальдо, яке утворилося у торгівлі їстівними плодами та горіхами; цитрусовими, м'ясом та харчовими субпродуктами, рибою і ракоподібними, текстильним та трикотажним одягом, механічними, електричними машинами та устаткуванням, меблями, керамічними виробами, склом та виробами із скла, полімерними матеріалами, пластмасами та каучуком, виробами із шкіри, взуттям, засобами транспорту. Від'ємне сальдо утримувалось за рахунок торгівлі з країнами СНД, Азії, Америки, Австралії та Океанії.

У порівнянні з 2009р. зросли обсяги експорту як до країн СНД на 21,8%, так і до країн «далекого зарубіжжя» – на 15,0% і становили 393,9 млн. дол. та 1290,5 млн. дол. Питома вага обсягів експорту до країн Співдружності склала 23,4% проти 22,4% у попередньому році, до країн «далекого зарубіжжя» – відповідно 76,6% проти 77,6%.

У 2010р. спостерігалось збільшення імпорту товарів як з країн СНД на 8,4%, обсяг яких становив 1153,6 млн. дол., так і з інших країн світу – на 38,0% та 3328,4 млн. дол. Максимальні обсяги імпорту з країн «далекого зарубіжжя» припадали на Азію – 2429,1 млн. дол., загальний обсяг імпорту з якої зріс в 1,5 рази відносно попереднього року, Європу – відповідно 618,0 млн. дол. і на 13,1%, Африку – 71,5 млн. дол. і на 21,5%.

Зовнішня торгівля послугами. За підсумками 2010р. Одеська область займала друге місце серед областей та міст країни за обсягом наданих послуг, поступаючись лише м. Київ, і п'яте – за обсягом отриманих. Підприємства регіону здійснювали операції на ринку послуг з партнерами 173 країн світу. Обсяг експорту послуг становив 1149,7 млн. дол. США і зменшився на 7,6% проти 2009р., імпорту – відповідно 199,1 млн. дол. США і збільшився на 17,8%. Сальдо – позитивне в розмірі 950,6 млн. дол. США.

Іноземні інвестиції. На 1 січня 2011р. сума прямих іноземних інвестицій з країн світу до області, включаючи позичковий капітал, становила 1372,8 млн. дол. США; з них: 1124,9 млн. дол. США – капітал нерезидентів, спрямований до статутних фондів підприємств області (обсяг якого збільшився на 8,0% у порівнянні з даними на 1 січня 2010р.). У регіоні інвестовано 1206 підприємств, прямі іноземні інвестиції надійшли з 76 країн світу.

Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу населення регіону на 1 січня 2011р. становив 472,9 дол. США.

Упродовж 2010р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 124,7 млн. дол. США прямих інвестицій. Основна форма залучення: грошові внески – 117,0 млн. дол. (93,8% загального обсягу залучених інвестицій) та вкладення у вигляді рухомого і нерухомого майна – 7,7 млн. дол. (6,2% відповідно). Водночас відбулося зменшення капіталу нерезидентів на 19,6 млн. дол. США, а саме 34,2% припадало на вилучення капіталу у вигляді грошей, 5,9% – майна.

Серед країн світу лідерами прямого іноземного інвестування в економіку області були: Кіпр (22,2% від загального обсягу прямих інвестицій), далі йдуть капіталовкладення зі Сполученого Королівства (16,4%), Нідерландів (13,6%), США (7,4%), Німеччини та Франції по (4,6%). На ці країни припало 68,8% загального обсягу прямих інвестицій.

Суттєве збільшення іноземного капіталу спостерігалось на підприємствах, які працювали в додаткових транспортних послугах (на 22,2 млн. дол. або 9,6%), операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу (на

19,7 млн. дол. або 26,4%), машинобудуванні (на 11,2 млн. дол. або 19,0%), фінансовій діяльності (на 10,4 млн. дол. або 8,2%), будівництві (на 10,2 млн. дол. або 12,8%), оптовій торгівлі і посередництві в оптовій торгівлі (на 2,8 млн. дол. або 3,0%).

Пріоритетними для інвестування були підприємства області таких видів економічної діяльності: додаткові транспортні послуги, фінансова діяльність, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, виробництво продуктів нафтопереробки та хімічна промисловість.

Структура прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності представлена на рис. 2.9.

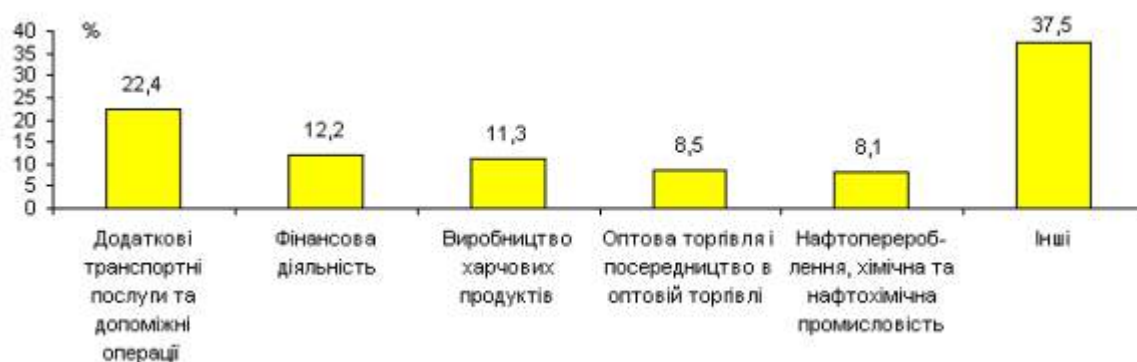


Рис. 2.9. Структура прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності станом на 1 січня 2011 року

На 1 січня 2011р. кредити та позики від прямих інвесторів-нерезидентів отримали 83 підприємства області на суму 247,9 млн. дол. США. Від інвесторів з Кіпру надійшло 29,0% цих коштів, Сінгапуру – 21,0%, Португалії – 17,6%, Монако – 9,8%, Швейцарії – 5,8%, Віргінських Островів, Британських – 4,0%.

Портфельні інвестиції станом на 1 січня 2011р. одержані 72 підприємствами на суму 21,5 млн. дол. США. Значні обсяги інвестицій вкладені нерезидентами з: Кіпру (50,0% від загального обсягу портфельних інвестицій), Монако (12,6%), Гібралтару (7,9%), Панами (4,9%), Сполученого Королівства (4,5%), Німеччини (3,6%).

Внески підприємств регіону в економіку країн світу на 1 січня 2011р. склали 36,3 млн. дол. США. Найбільші вкладення спрямовані в економіку Латвії (47,2% від загального обсягу прямих інвестицій з області), Іспанії (38,1%), В'єтнаму (9,2%). У підприємства, діяльність яких транспорт та зв'язок, вкладено 50,3% від загального обсягу інвестицій з області, у промисловість – 0,5%.

2.3.2. Ділова активність та рівень життя населення регіону

Серед пріоритетних напрямків економічного і соціального розвитку області особливе місце займає реалізація політики зайнятості населення, ефективне використання робочої сили, безробіття працездатного населення.

У 2010 році в області за усіма видами економічної діяльності було зайнято 1044,5 тис. осіб (див. табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності, тис. осіб

Галузі економіки	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Усього зайнято	1028,1	1067,2	1040,2	1044,5
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	197,7	181,4	149,6	145,9
Промисловість	111,5	105,9	98,4	98,0
Будівництво	39,4	49,6	43,9	44,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Діяльність готелів та ресторанів	228,4	250,7	271,8	274,8
Діяльність транспорту та зв'язку	119,5	122,4	114,7	115,7
Фінансова діяльність	12,9	20,3	18,6	16,5
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	57,4	70,0	70,5	69,8

Державне управління	53,8	54,7	56,9	63,51
Освіта	89,6	94,7	96,3	96,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	72,3	71,0	70,1	70,8
Інші види економічної діяльності	45,6	46,5	49,4	48,3

На зареєстрованому ринку праці рівень безробіття по області станом на 1 січня 2011 року становив 1,4% від середньорічної кількості населення працездатного віку (див рис. 2.10).

(у віці 15–70 років; відсотків)

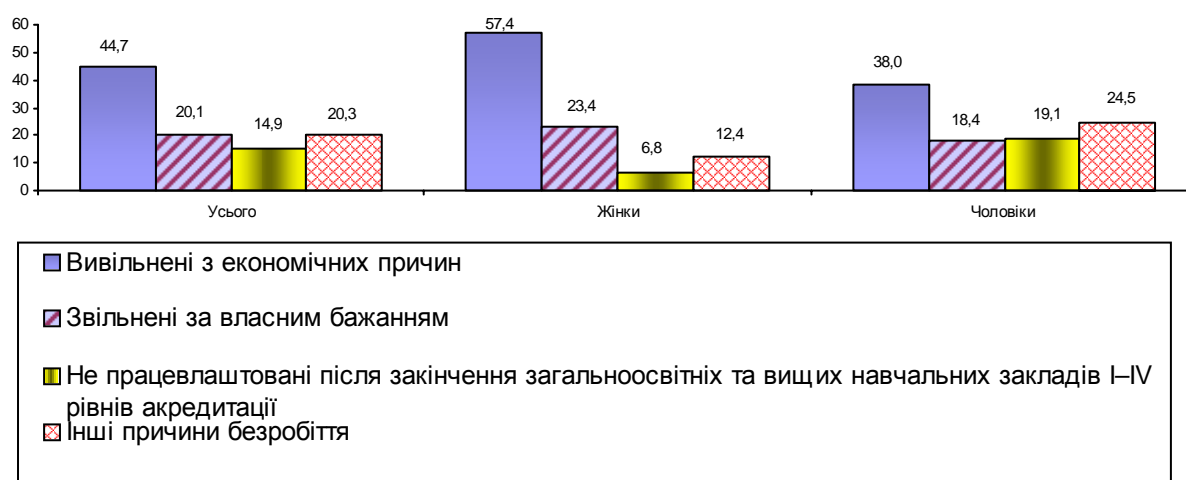


Рис. 2.10. Безробітні (за методологію МОП) за причинами незайнятості за статтю у 2010 році

З метою зниження соціальної напруги на ринку праці, забезпечення продуктивної зайнятості населення збереження і утворення робочих місць, в області реалізовувалися заходи програми зайнятості населення Одеської області на 2010-2011 роки.

Протягом 2010 року продовжувалась робота щодо створення сучасної, адаптованої до потреб суспільства державної системи професійної орієнтації населення. Профорієнтаційними послугами охоплено близько 172,3 тис. осіб, у тому числі, понад 56,7 тис. - незайнятих громадян.

З початку року проходили профнавчання понад 7,0 тис. незайнятих громадян, що на 37,3% більше, ніж у 2009 році. Профнавчання проводилось переважно під конкретне замовлення роботодавців (більше 5,5 тис. осіб), шляхом стажування на робочому місці та на курсах цільового призначення (понад 2,7 тис. осіб).

Протягом січня-грудня 2010 року до оплачуваних громадських робіт залучено 11,6 тис. незайнятих громадян, що на 10,5% більше, ніж у 2009 році.

Обсяги працевлаштування незайнятих громадян порівняно з 2009 роком збільшились на 4,9% і становили 22,3 тис. осіб, відповідно рівень працевлаштування становив 36,2%. На робочі місця, створені шляхом надання дотацій роботодавцям, працевлаштовано понад 1,5 тис. осіб, 0,7 тис. безробітних отримали одноразову матеріальну допомогу для організації підприємницької діяльності.

Всього рівень охоплення незайнятих громадян активними заходами сприяння зайнятості у 2010 році зріс у порівнянні з 2009 роком майже на 13,8% і становив 66,3%.

Триває процес створення нових робочих місць. За січень-грудень 2010 року в усіх сферах економічної діяльності області були утворені робочі місця для 37,6 тис. осіб, що на 20,1% більше, ніж у відповідному періоді 2009 року.

Зростання доходів населення та підвищення рівня його добробуту є найбільш широким показником економічного розвитку країни. Головним джерелом доходу та підвищення добробуту населення є заробітна плата. У структурі доходів вона становить 41,9%. Середньомісячна заробітна плата працівників постійно зростає.

У січні-листопаді 2010 року середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника становила 2014 грн. (по Україні 2205 грн.) і зросла у порівнянні з відповідним періодом минулого року на 20,5%.

Найвищий розмір заробітної плати (у 1,6 рази більше, ніж у середньому за видами економічної діяльності) спостерігався у працівників транспорту і зв'язку та працівників фінансових установ.

Рівень реальної заробітної плати за січень-листопад 2010 року у порівнянні з відповідним періодом 2009 року збільшився на 8,5%.

Стримували ріст заробітної плати такі фактори, як наявність заборгованості із заробітної плати і тривалість фактично відпрацьованого робочого часу; надання працівникам вимушених відпусток з дозволу та ініціативи адміністрації та робота підприємств в режимі неповного робочого дня.

2.3.3. Основні тенденції соціально-економічного розвитку міста обласного підпорядкування

Одеса – обласний адміністративний центр, одне з найбільших обласних міст України, що належить до міст-мільйонерів. Одеса розташована на північно-західному узбережжі Чорного моря, на перетині шляхів з Північної та Центральної Європи до Близького Сходу та Азії.

Місто – сучасний промисловий, науковий, торговельний, транспортний, туристичний і культурний осередок півдня України та всього Причорномор'я, а також великий центр рекреаційного господарства з населенням понад 1 млн. осіб. Приморське і прикордонне положення забезпечує місту і всьому регіону значні можливості для розвитку міжнародного співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності.

Основні показники соціально-економічного розвитку міста за 2010-2011 рр. та його частка у регіоні представлені в таблиці 2.12.

Як видно з таблиці 2.12, внесок міста у соціально-економічний розвиток регіону за більшістю показників суттєвий і перевищує 50%.

Основні соціально-економічні показники міста Одеси

Показник	Одиниця виміру	Значення за роками		Частка м. Одеси в регіоні (за показником 2011 року), %
		2010 р.	2011 р.	
Територія	тис. км ²	0,16	0,16	0,5
Кількість наявного населення на кінець року	тис. осіб	1009,1	1008,2	42,2
Обсяг реалізованої промислової продукції у фактичних цінах	млн. грн.	14607,6	8646,3	35,5
Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах	млн. грн.	5135	4825	59,4
Введення в експлуатацію загальної площі житла	тис. м ²	335	487	61,4
Обсяг перевезених вантажів усіма видами транспорту	тис. т	37191,9	42358,8	71,7
Перевезення пасажирів усіма видами транспорту загального користування	млн. пасажирів	249,7	287,7	85,2
Роздрібний товарооборот підприємств у фактичних цінах	млн. грн.	13391,8	16786,8	62,7
Обсяг реалізованих послуг (включаючи ПДВ)	млн. грн.	13436,5	15446,1	38,1
Експорт товарів та послуг	млн. дол. США	1651,3	1291,7	47,8
Імпорт товарів та послуг	млн. дол. США	3461,1	2339,3	55,5
Середньорічна кількість найманих працівників	тис. осіб	293,9	290,1	56,5
Кількість зареєстрованих безробітних на кінець року	Осіб	2362	2065	12,8
Середньомісячна заробітна плата	грн.	2142	2503	-

Порівняльну характеристику м. Одеси за основними соціально-економічними показниками серед найбільших обласних центрів України подано у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Місце м. Одеси серед найбільших обласних центрів України у 2011 році

Показник	Значення за містами						Рейтинг міста
	м.Дніпропетровськ	м.Донецьк	м.Запоріжжя	м.Львів	м.Одеса	м.Харків	
Рентабельність операційної діяльності підприємств, відсотків	3,4	5,3	4,7	5,5	3,0	4,5	6
Обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу, грн.	48279	51220,3	76980,0	16148,7	8572,1	21971,7	6
Інвестиції в основний капітал на одну особу у фактичних цінах, грн.	7399	9405,0	5081,0	8811,4	4868,6	4515,0	5
Введення в експлуатацію загальної площі житлових будинків, тис.м ²	117,9	159,4	15,4	301,9	487,3	199,7	1
Вантажооборот автомобільного транспорту, млн.ткм	917,5	1290,2	1207,6	832,7	1241,2	1620,4	3
Пасажирооборот автомобільного транспорту, млн.пас.км	1895,7	2056,3	591,9	2377,1	2550,4	806,5	1
Прямі іноземні інвестиції в економіку міста на одну особу на початок року, дол.США	2093,6	1501	1137,3	1079,4	706,9	1674,9	6
Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу, грн.	15250,2	14565,4	11448,6	14710	16643,7	13247	1
Обсяг реалізованих послуг у розрахунку на одну особу, грн.	1301,7	13197,2	3592,6	11158	14356,8	8351,3	1
Середньомісячна заробітна плата, грн.	2692	3283	2800	2400	2503	2497	3

Як видно з таблиці 2.13. за деякими показниками соціально-економічного розвитку у 2011 році місто займає передові позиції, є і показники, за якими воно поступається іншим обласним центрам.

У 2011 році інвестиції в основний капітал становили 4825 млн. грн., або, як видно з табл. 2.13, 4868,6 грн. у розрахунку на одну особу та 59,4% в обласному підсумку. Зміна інвестицій в основний капітал представлена на рис. 2.11.

(до попереднього року, %)

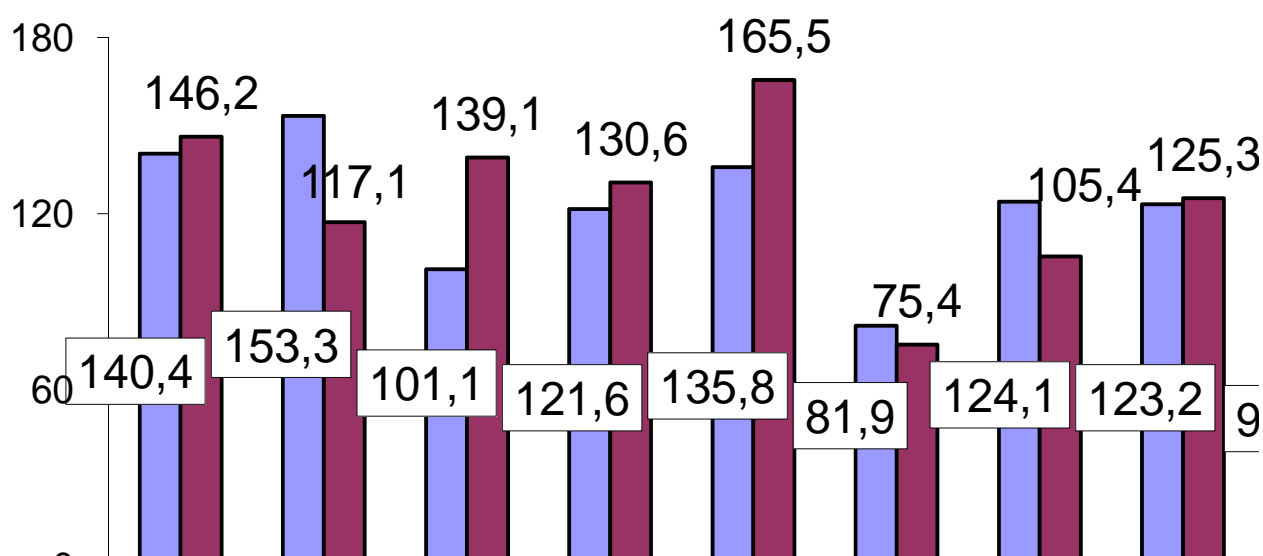


Рис.2.11. Індекси інвестицій в основний капітал

За видами економічної діяльності більша частка інвестицій припадає на діяльність транспорту та зв'язку (32%), друге місце посідають операції з нерухомим майном (27%), третє – інвестування у промисловість з суттєвим відривом у 14%. Основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств та організацій (близько 58%), на кошти державного та місцевих бюджетів припадає відповідно 5,2% та 4,7% усіх інвестицій.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в місто на кінець 2011р. становить 700,6 млн. грн.

Місто Одеса – один із головних економічних центрів України, що об'єднує промисловий, морегосподарський, транспортний і курортно-рекреаційний комплекси, фінансову й соціальну інфраструктуру.

Одеса – це єдиний повністю сформований в українському Причорномор'ї локальний територіально-виробничий комплекс – промисловий вузол.

Структура промисловості міста у 2011 році за видами економічної діяльності має таке співвідношення (див. рис. 2.12).

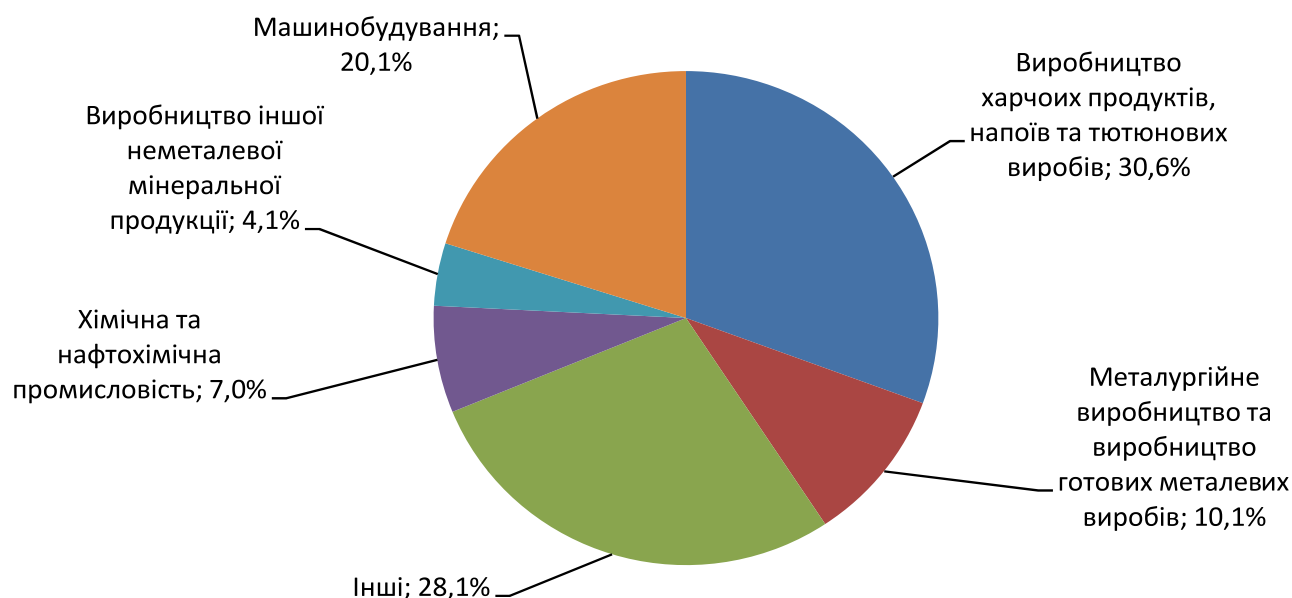


Рис. 2.12. Розподіл обсягів реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2011 році

Як видно з рис. 2.12, найбільша питома вага у структурі виробництва промислової продукції міста належить підприємствам харчової промисловості (30,6%), що випускають м'ясну і рибну продукцію, борошно, крупи, хлібобулочні вироби, алкогольні та безалкогольні напої, соки. Частка підприємств машинобудування складає 20,1%. Вони виробляють насоси та підйомники для рідин, плуги, машини та устаткування для харчової промисловості, низьковольтну електричну апаратуру, електричні проводи та кабелі, апаратуру телефонного та телеграфного зв'язку, медичну апаратуру та інструменти, автомобільні причепа та напівпричепа тощо. *Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів* репрезентують підприємства, що виробляють збірні будівельні металоконструкції, дверні та віконні блоки, консервні банки з чорних металів тощо. Підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості, що займають 7,0% від обсягу реалізації

промислової продукції, випускають фарби та лаки на основі полімерів, побутові засоби – миючі та для чищення, лікарські препарати.

У складі *виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції* – підприємства, що випускають цемент, блоки і цеглу з цементу, штучного каменю, бетону, плити, плитки, черепицю, збірні елементи конструкцій для будівництва, будівельні суміші та бетони.

Розвинуте у місті целюлозо-паперове виробництво та поліграфічна діяльність (друкування газет, журналів та періодичних видань, етикеток та ярликів із картону); виробництво меблів, оброблення деревини (вікна, двері, їх рами та пороги); легка промисловість (верхній одяг, чоловічі та жіночі костюми, брюки, спідниці, сорочки, одяг верхній трикотажний, взуття).

Тенденція зміни обсягів реалізованої промислової продукції представлена на рис. 2.13.

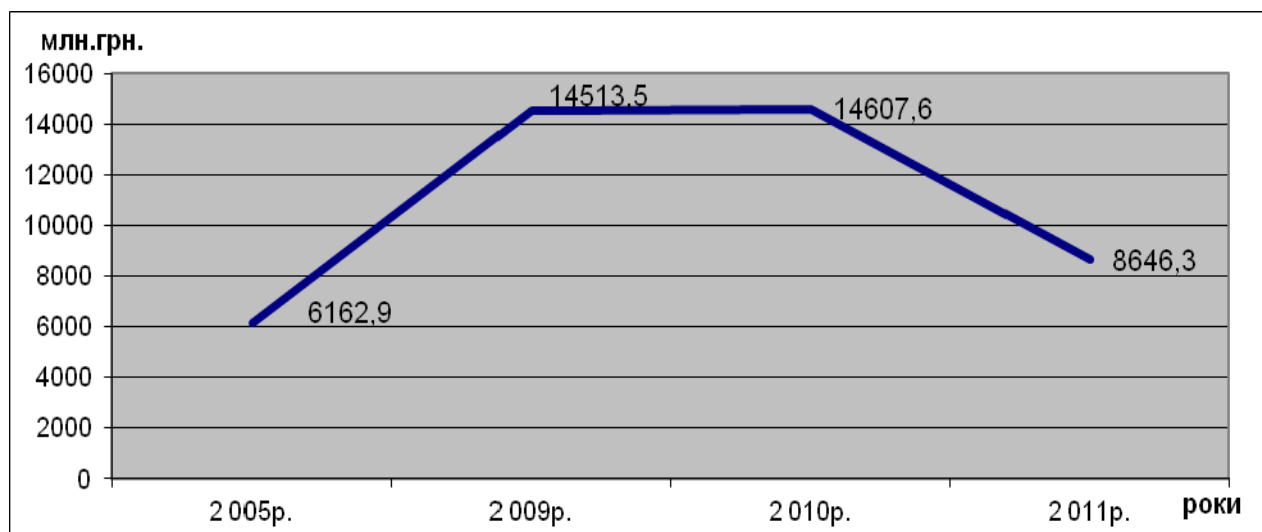


Рис. 2.13. Зміна обсягів реалізованої промислової продукції в м. Одеса у фактичних цінах

Як видно з рис. 2.13, у 2011 році порівняно з 2010 р. обсяги реалізованої промислової продукції скоротилися на 40,8%. Таке скорочення зумовлено тим, що майже половину промислового виробництва міста забезпечувало ПАТ «Лукойл – Одеський НПЗ». Однак у жовтні 2010 року підприємство зупинило переробку нафти, що призвело до суттєвого зниження обсягу промислового

виробництва в Одесі. Треба відзначити, що значна частина промислового потенціалу міста була втрачена у 90-ті роки.

Зменшення обсягів реалізованої продукції промисловості позначилося і на втраті позиції міста в обласному підсумку (див. табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Обсяг реалізованої продукції промисловості

Показник	Значення за роками			
	2005	2009	2010	2011
Обсяг реалізованої продукції промисловості м. Одеса (у фактичних цінах), млн.грн.	6162,9	14513,5	14607,6	8646,3
Частка міста в обласному підсумку, %	48,0	61,0	51,3	35,5

Рівень інноваційної активності більшості підприємств міста залишається незадовільним: у 2011 році реалізовано інноваційної продукції на 285,6 млн. грн., або 3,3 % від загального обсягу реалізації. За цим показником Одеса посідає провідне місце в обласному підсумку (53,4%).

Одеса займає вигідне географічне положення не тільки в Україні, але і на Євразійському континенті в цілому, є одним із головних вузлів транспортної розв'язки України. Одеса розташована на перетині основних міжнародних шляхів з Європи в Азію.

У місті розвинуті такі види транспорту: морський; повітряний; залізничний; автомобільний.

Одеський морський порт – один із найбільших в Україні з сучасним пасажирським терміналом, який розташований у центрі міста і здатний одночасно приймати п'ять теплоходів на причалах загальною довжиною 1370 метрів. Пасажирський комплекс спроможний обслуговувати до 4 млн. туристів на рік. Технічні можливості торговельного порту дозволяють переробляти 21 млн. тонн сухих та 25 млн. тонн наливних вантажів щорічно. Він пов'язаний із більш ніж 600 портами 100 країн світу. Порт є торговим портом багатофункціонального типу. Має 54 причали загальною довжиною 8,9 км і приймає судна з осадкою 13,5 метра, а також нафтогавань, що може переробляти 25 млн. тонн нафтопродуктів за рік. Активно розвивається його

контейнеризація. Контейнерні термінали розраховані на обробку до 900 тис. TEU на рік, проте помітною є втрата конкурентних позицій морського порту.

Водночас, фактично знищення Чорноморського морського пароплавства призвело до того, що 96% суден іноземних власників та фрахтувальників оброблено в порту у 2011 році. Відсутні Чорноморські круїзи, які завжди мають великий попит у населення.

Міжнародний аеропорт «Одеса» (МАО) посідає третє місце в Україні за обсягами пасажирських перевезень. Сьогодні знаходиться на реконструкції. Повітряними лініями одеський аеропорт пов'язаний із більш ніж 60 містами світу, приймає літаки вітчизняних та іноземних авіакомпаній і обслуговує близько 110 регулярних рейсів на тиждень. Аеропорт розташований у південно-західній частині міста. Відстань від центру міста до аеропорту складає всього 7,5 км.

Одеська залізниця – головна транспортна мережа на півдні України. Щомісячно вона обслуговує близько 700 тис. пасажирів, відправляє більше 2 млн. т вантажів. Станція Одеса-Головна щодобово приймає та відправляє 30 пасажирських та приміських потягів, а в літній період - до 70 потягів. Вагонне депо Одеса – Головна має на своєму балансі більше тисячі пасажирських вагонів. Парк локомотивів складає 410 одиниць. У середньому за добу на одеському державному підприємстві з перевезення вантажів та пасажирів одеської залізниці знаходиться біля 10 тис. вантажних вагонів.

Показники роботи транспортної галузі міста представлені у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Показники роботи транспортної галузі міста

Показник	Значення за роками			
	2005 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Перевезено вантажів, млн. т	34993,5	33841,0	37191,9	42358,8
Вантажооборот усіх видів транспорту, млн. ткм	53200,5	53451,6	56150,3	65226,0
Перевезено пасажирів усіма видами транспорту загального користування, млн. пас	302,7	283,0	249,7	287,7
Пасажиरोоборот усіх видів транспорту загального користування, млн. пас. Км	11513,7	10465,1	10511,5	11284,7

Треба відзначити, що протяжність Одеси з півночі на південь становить 35 км, при цьому транспортні потоки, що пов'язують найважливіші спальні райони (ж/м Котовського та ж/м Таїрова), проходять через центральну частину міста. Значна частина шляхів сполучення потребує капітального ремонту. Усе це негативно впливає на швидкість та безпеку руху у місті.

Одеса та її передмістя – відомий осередок рекреаційно-туристичного господарства країни. Комфортні природно-кліматичні умови, природно-рекреаційний потенціал (море, лимани, пляжі, лікувальні грязі, ропа, мінеральні води) у поєднанні з історико-архітектурними пам'ятками та культурною аурою Одеси створюють сприятливі передумови пріоритетного розвитку санаторно-курортного господарства і туризму, орієнтованих на обслуговування як вітчизняних, так й іноземних рекреантів. Статус місто-курорт Одеса отримала у грудні 1997 року.

Щорічно Одеса приймає понад 1 млн. туристів. Для сприятливого розвитку туристичної діяльності в м. Одеса, підтримки малого і середнього бізнесу у сфері туристичної інфраструктури, розробки та просування туристичних продуктів на внутрішньому і міжнародному ринках у місті діють 2 туристичні інформаційні центри, але така їх кількість, звичайно, замала. Розроблено та впроваджується туристичний логотип м. Одеси. Діє також туристичний сайт міста: www.odessatourism.in.ua.

У межах міста та його передмість функціонують установи санаторного лікування, заклади оздоровлення і відпочинку, туризму. Послуги санаторного

Санаторно-курортних і оздоровчих закладів – 32
Дитячих закладів оздоровлення та відпочинку – 138
Установ готельного типу – 136
Туристичних операторів та туристичних агентів – 210

лікування надають санаторії, санаторії-профілакторії, лікувально-оздоровчі центри і комплекси. Заклади оздоровлення і відпочинку міста представлені пансіонатами, будинками і базами відпочинку,

молодіжними спортивно-оздоровчими таборами, дитячими оздоровчими

центрами і базами. Загальна місткість санаторно-курортних і оздоровчих закладів міста становить 10593 одиниць (ліжок/місць). Послугами закладів у 2011 році скористалися 67980 осіб. Місткість дитячих закладів оздоровлення та відпочинку становить 3774 одиниці (ліжок/місць).

У туристичному господарстві Одеси важливим напрямком є круїзний бізнес. У прибережній смузі міста розташовані пляжі: Лузанівка, Ланжерон, Отрада, Дельфін, Аркадія, Чайка, Інвалідів, Курортний, Золотий берег, Великофонтанський, Монастирський, Дача Ковалевського, Чорноморка. Довжина пляжів становить 28,6 км.

Одеса має великий науково-технічний потенціал, який завдяки сформованій за довгий час інституційній структурі дозволяє обслуговувати весь інноваційний ланцюжок – від обґрунтування теоретичної бази інновації, до її реалізації на практиці. В Одеській області функціонують 23 вищі навчальні заклади III-IV рівня акредитації (ВНЗ), 9 наукових установ Національної академії наук України, більше 20 галузевих наукових установ та організацій, які активно працюють. Серед науковців міста – 821 доктор наук та 4570 кандидатів наук. На рис. 2.14 подано структуру наукової діяльності ВНЗ м. Одеси.

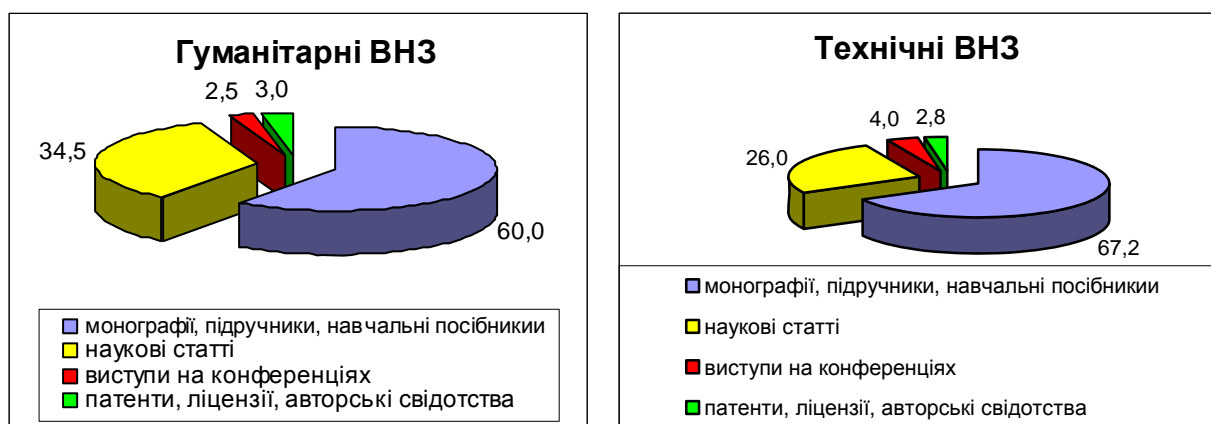


Рис. 2.14. Структура наукової діяльності ВНЗ м. Одеси (у % до загального обсягу наукових публікацій)

Щорічний обсяг виконаних наукових та науково-технічних праць становить понад 100 млн. грн. За чисельністю наукових організацій,

чисельністю наукових співробітників, насиченістю науковими кадрами, обсягами виконаних наукових та науково-технічних праць Одеса посідає 6 місце серед міст України.

Місто є значним торговим центром в Україні та в області.

Загалом у роздрібній торгівлі, ресторанному господарстві та сфері послуг здійснює господарську діяльність 29 814 фізичних осіб-підприємців, а також 8079 - підприємств-юридичних осіб. На території міста діє 53 ринки з продажу продовольчих та непродовольчих товарів. Функціонує 14 676 об'єктів торгівлі, з них 4022 об'єкти – дрібно-роздрібна торговельна мережа. Мережа об'єктів громадського харчування нараховує 648 одиниць. Послуги населенню надають 1545 об'єктів побутового обслуговування.

Оптовий товарообіг міста у 2011 році склав 34,7 млрд. грн., або приблизно 76,3% від обласного. У структурі товарообігу 78,3% припадає на непродовольчі товари. Роздрібний товарообіг становив 16,8 млрд. грн., або 16,6 тис. грн. у розрахунку на одну особу. Внесок міста в обласний підсумок за цим показником оцінюється у 73,6%.

Загальний обсяг експорту товарів міста у 2011 році становив 622,6 млн. дол. США, що менше від рівня 2010 року на 34,0%. Імпорт досяг рівня 2182,2 млн. дол. США та зменшився порівняно з минулим роком на 33,82%. Сальдо зовнішньої торгівлі міста у 2011 році від'ємне: імпорту товарів перевищує експорт на 1559,6 млн. дол. США. Значно краща ситуація у співвідношенні експорту-імпорту послуг. Загальні обсяги експорту послуг становили у 2011 році 669,1 млн. дол. США, що менше від рівня 2010 року на 5,3%, імпорту – 156,9 млн. дол. США, що на 3,6% нижче від показника минулого року. Експорт послуг перевищує їх імпорту у 2011 році на 512,2 млн. дол. США.

2.4. Довгострокові пріоритети господарювання в Одеському регіоні

2.4.1. Стратегічні цілі та завдання соціально-економічного розвитку регіону

На підставі проведеного аналізу соціально-економічного стану Одеської області основними пріоритетними напрямками розвитку регіону до 2020 року визнані: розбудова сучасної індустрії; розвиток високопродуктивного аграрного виробництва; розбудова та модернізація транспортної інфраструктури; якісний розвиток туристично-рекреаційної сфери; розбудова інфраструктури соціальної сфери та забезпечення нової якості життя населення.

За кожним окресленим пріоритетним напрямком економічного та соціального розвитку Одеської області розроблені стратегічні цілі та завдання (див. табл. 2.15).

2.4.2. Стратегічний план дій для м. Одеса

Ефективна реалізація пріоритетних напрямків розвитку міста Одеса, визначених на підставі проведеного SWOT-аналізу, передбачає вирішення комплексу взаємопов'язаних завдань. Стратегічні цілі та завдання за пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку міста представлені у таблиці 2.16.

Стратегічні цілі та завдання за пріоритетними напрямками розвитку Одеської області до 2020 року

Стратегічна мета	Завдання
1. Розбудова сучасної індустрії	
1.1. Відновлення виробничого потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> - Доведення питомої ваги індустрії у ВРП до передкризового рівня на I етапі реалізації Стратегії. - Сприяння розвитку виробничого бізнесу як малого, так і середнього. - Стимулювання збільшення обсягів виробництва промислової продукції. - Розбудова в регіоні галузі машинобудування. - Розбудова будівельної індустрії в регіоні як основи будівництва житла для населення з середнім рівнем доходів та соціального житла.
1.2. Досягнення 5-6 рівнів технологічного укладу	<ul style="list-style-type: none"> - Впровадження на підприємствах промислової індустрії нових сучасних технологій, що забезпечують виробництво конкурентоспроможної на світовому ринку продукції - Відродження на якісно новому, сучасному рівні будівельної індустрії, яка забезпечить потреби регіону у будівельних конструкціях та матеріалах для будівництва достатньо дешевого, з високим рівнем індустріалізації, житла; відродження в регіоні сучасного машинобудування. - Впровадження на підприємствах харчової промисловості нових сучасних технологій, що забезпечують високу якість виробництва продуктів харчування.
1.3. Впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку індустрії	<ul style="list-style-type: none"> - Створення умов для впровадження на підприємствах індустрії інноваційних проектів з прийнятним рівнем рентабельності та терміном їх окупності. - Стимулювання власного в регіоні виробництва продукції для зменшення частки (а в ідеалі повного заміщення) на регіональному ринку імпортованих товарів. - Відродження науково-промислових центрів (інститутів) для впровадження у виробництво нових інноваційних технологій, нової техніки, засобів автоматизації. - Створення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні для активного інвестування в інноваційні проекти коштів українських інвесторів. - Підвищення інноваційної активності підприємств. - Стимулювання винахідницької діяльності. - Формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні для активного притоку іноземних інвесторів, зокрема шляхом створення індустріальних парків.

<p>1.4. Створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу в індустрії</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Сприяння сталому розвитку малого бізнесу. - Сприяння міжнародному бізнес-партнерству підприємств. - Впровадження та дотримання принципів „мовчазної згоди” та „єдиного вікна”. - Фінансова підтримка малого бізнесу, в тому числі за рахунок коштів місцевого бюджету. - Сприяння кластеризації економіки регіону.
<p>2. Розвиток високопродуктивного аграрного виробництва</p>	
<p>2.1. Ефективне функціонування аграрної сфери</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Раціональне використання природно-кліматичного потенціалу регіону - Впровадження ресурсозберігаючих, екологічно безпечних технологій вирощування сільськогосподарських культур. - Підвищення родючості ґрунтів. - Підвищення ефективності використання зрошуваних земель. - Впровадження у виробництво технологій, що забезпечують комплексну переробку сировини та збільшення виходу готової продукції з одиниці сировини. - Створення сучасної селекційної бази аграрного виробництва. - Поновлення машинно-тракторного парку. - Розвиток овочівництва, садівництва та виноградарства. - Підвищення конкурентоспроможності харчових продуктів на внутрішньому і зовнішньому ринках. - Розширення виробництва імпортозамінюючої продукції. - Фінансова підтримка сільськогосподарського виробництва за рахунок коштів місцевих бюджетів.
<p>2.2. Розвиток ринкової інфраструктури в аграрній сфері</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Створення оптових (гуртових) сільськогосподарських ринків. - Створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. - Будівництво і реконструкція елеваторів та комплексів перевалки зерна. - Створення сільськогосподарських кредитних спілок.
<p>2.3. Стабільне зростання виробництва продукції тваринництва, в першу чергу молочного скотарства</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Реконструкція та будівництво тваринницьких комплексів і ферм. - Розвиток селекційно-племінних центрів та господарств. - Нарощування чисельності поголів'я великої рогатої худоби, зокрема молочних порід. - Покращання зооветеринарного та племінного обслуговування тваринництва. - Сприяння розвитку товарного виробництва кормів та створення пасовищ. - Удосконалення механізму здійснення державного контролю та нагляду за дотриманням ветеринарних та санітарних вимог. - Забезпечення стабільної епізоотичної ситуації в регіоні.

<p>2.4. Створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу в аграрній сфері</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Сприяння сталому розвитку малого бізнесу в аграрній сфері. - Сприяння міжнародному бізнес-партнерству підприємств. - Фінансова підтримка малого бізнесу за рахунок місцевого бюджету. - Мотивація сільських мешканців до створення фермерських господарств. - Створення асоціації малих аграрних підприємств. - Стимулювання малого бізнесу до виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції, яка зменшить частку імпортованих товарів на регіональному ринку.
<p>3. Розбудова та модернізація транспортної інфраструктури</p>	
<p>3.1. Створення сучасної мережі автомобільних доріг загального користування</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Будівництво нових швидкісних автомагістралей, автомобільних доріг загального користування державного значення за пріоритетними напрямками розвитку регіону та за напрямками туристичних маршрутів. - Покращання транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг, доведення їх до параметрів I категорії. - Реконструкція та будівництво автомобільних доріг місцевого значення. - Створення умов для комфортного і безпечного руху пасажирів.
<p>3.2. Модернізація та подальша розбудова портового господарства</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Створення сучасних спеціалізованих високотехнологічних перевантажувальних терміналів, збільшення потужностей морських портів. - Збільшення пропускної здатності контейнерних терміналів (переобладнання та розширення причалів, пристосованих для розміщення великої кількості контейнерів), поповнення контейнерного флоту суднами підвищеної місткості. - Збалансований розвиток інфраструктури морських портів і припортових залізничних станцій. - Оновлення транспортного флоту Українського Дунайського пароплавства.
<p>3.3. Орієнтованість транспортної інфраструктури на обслуговування туристських потоків</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Розвиток авіаційного та морського сполучення. - Техніко-технологічна модернізація усіх видів транспорту. - Організація швидкісного руху за рахунок придбання нових транспортних одиниць та модернізації існуючої мережі доріг. - Розвиток сучасного автобусного сполучення, оптимізація мережі автобусних маршрутів, охоплення усіх населених пунктів автобусним сполученням. - Надання високоякісних послуг з перевезення міським електротранспортом. - Забезпечення безпеки руху. - Створення розвиненої мережі сервісних підприємств на автошляхах.

3.4. Розвиток транзитного потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> - Сприяння розвитку на території регіону відрізків міжнародних транспортних коридорів. - Використання системи суднохідних трас. - Забезпечення безпеки судноплавства. - Підвищення конкурентоспроможності портів Одещини.
3.5. Створення умов для розвитку малого бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> - Створення мотиваційних умов для розвитку малого бізнесу у транспортній сфері. - Деретуляція підприємницької діяльності. - Впровадження та дотримання принципів „мовчазної згоди” та „єдиного вікна”.
4. Якісний розвиток туристично-рекреаційної сфери	
4.1. Підвищення якості та конкурентоспроможності туристичного продукту	<ul style="list-style-type: none"> - Модернізація та реконструкція існуючої матеріально-технічної бази об'єктів туристичної інфраструктури, доведення їх оснащення до міжнародних вимог. - Розширення номенклатури туристично-рекреаційних послуг (розвиток та підтримка круїзного морського, річкового, яхтингового, лікувально-оздоровчого, ділового, культурного, історико-пізнавального, спортивного та розважального, екологічного та сільського видів туризму). - Підвищення рівня інноваційності рекреаційного продукту. - Підвищення рівня професійної підготовки фахівців туристично-рекреаційної сфери з метою доведення рівня якості обслуговування до міжнародних стандартів. - Забезпечення перепідготовки персоналу рекреаційно-туристичного комплексу з метою забезпечення обслуговування іноземних відвідувачів. - Впровадження на ринку туристично-рекреаційних послуг прогресивних технологій обслуговування. - Сприяння будівництву нових сучасних об'єктів туристично-рекреаційної інфраструктури. - Покращання зони відпочинку на морському узбережжі. - Реставрація пам'яток історичної та культурної спадщини. - Розвиток інфраструктури курортів, утримання та благоустрою парків, пляжів, загальнокультурних закладів. - Розвиток розгалуженої мережі організацій та установ, що надають екскурсійні, культурно-розважальні, оздоровчі та інші послуги.

<p>4.2. Рациональне використання рекреаційного та туристичного потенціалів регіону</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Створення курортно-рекреаційного кадастру для визначення можливостей та обмежень у використанні курортно-рекреаційних та земельних ресурсів з визначенням перспектив та переваг територіального розвитку. - Формування конкурентоспроможних кластерів у рекреаційній та туристичній сферах. - Стратегічне планування розвитку прибережних територій, розробка схем функціонального зонування прибережної полоси. - Інвентаризація та впорядкування земель рекреаційного і природоохоронного призначення. - Оптимізація використання прибережних територій відповідно до екологічних норм та пріоритетів регіону, в тому числі прийняття рішень про оголошення природних територій курортами місцевого значення, зокрема, в Овідіопольському районі. - Збереження, захист та відтворення унікальної флори та фауни, природних ландшафтів. - Екологічний благоустрій ландшафтних парків, природно-заповідного фонду. - Оцінка впливу та розробка заходів щодо адаптації до змін кліматично-рекреаційного потенціалу регіону, що відбуваються.
<p>4.3. Розвиток регіональної інформаційної інфраструктури щодо рекреаційних та туристичних послуг</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Оптимізація організаційно-управлінської структури туристично-рекреаційної галузі. - Створення центрів туристичної інформації з обслуговування туристів та відпочиваючих. - Популяризація туристичного продукту через засоби масової інформації.
<p>4.4. Створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Сприяння сталому розвитку малого бізнесу у туристичній сфері. - Розвиток інфраструктури та підвищення якості ринку туристичних послуг. - Створення кластерів у туристично-рекреаційній сфері. - Впровадження та дотримання принципів „мовчазної згоди” та „єдиного вікна”.
<p style="text-align: center;">5. Розбудова інфраструктури соціальної сфери та забезпечення нової якості життя населення</p>	
<p>5.1. Розвиток сучасної високоякісної освіти та науки</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Забезпечення вільного доступу молоді, осіб працездатного віку до якісної професійно-технічної та вищої освіти, системи підвищення кваліфікації. - Оптимізація мережі навчальних закладів регіону. - Будівництво у сільських адміністративних центрах сучасних шкіл. - Подальша комп'ютеризація шкіл, ліквідація диспропорції у рівні комп'ютеризації учбового процесу міських та сільських шкіл. - Повне забезпечення сільських шкіл педагогічними кадрами.

	<ul style="list-style-type: none"> - Стимулювання підвищення кваліфікації педагогічних кадрів. - Забезпечення дотримання навчальними закладами регіону ліцензійних умов щодо показників якості освіти, якісного та кількісного складу викладачів. - Поновлення навчальних програм відповідно до європейських стандартів та з урахуванням перспектив розвитку ринку праці. - Вдосконалення механізму працевлаштування випускників та стимулювання підготовки фахівців за спеціальностями, з яких існує попит в регіоні. - Підтримка молодих науковців.
<p>5.2. Підвищення якості та доступності медичних послуг</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Підвищення рівня забезпеченості медичними послугами. - Створення сучасних лікувально-оздоровчих комплексів. - Повне забезпечення населення сільської місцевості медичними послугами ФАПів або пунктів сімейного лікаря. - Забезпечення кваліфікованими медичними кадрами ФАПів та пунктів сімейного лікаря та повне матеріальне забезпечення їх роботи. - Організація надання швидкої медичної допомоги у віддалених районах та населених пунктах області. - Створення центрів первинної медико-санітарної допомоги населенню (ПМСД) на засадах сімейної медицини. - Створення єдиної системи екстреної медичної допомоги населенню області. - Відкриття перинатальних центрів на базі КУ «Одеська обласна клінічна лікарня» та в м. Ізмаїл. - Формування та створення госпітальних округів. - Соціальний захист та соціальне обслуговування населення. - Розвиток об'єктів фізичної культури і спорту. - Перехід на страхову медицину.
<p>5.3. Розвиток культури та збереження об'єктів культурної спадщини</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Розбудова у сільській місцевості об'єктів культури. - Розбудова культурних центрів. - Збереження розташованих в регіоні об'єктів культурної спадщини. - Відродження пам'яток архітектури та археології, що мають всевітнє історико-культурне і наукове значення.

<p>5.4. Реформування житлово-комунальної сфери та підвищення якості комунальних послуг</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Демонізація ринку комунальних послуг та обслуговування житлового фонду. - Розвиток та модернізація централізованої системи питного водопостачання. - Посилення енергетичної самодостатності області. - Підвищення рівня газифікації сільських населених пунктів. - Задоволення потреби регіону в енергетичних ресурсах. - Розробка, реалізація інвестиційних проектів з енергозбереження та реконструкції мереж теплопостачання. - Розвиток послуг комунальної сфери.
<p>5.5. Забезпечення екологічно сприятливих умов життя</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Розвиток водовідведення для створення умов екологічної безпеки життя населення. - Реалізація екологічних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища. - Збереження причорноморських лиманів: Куяльницький, Тилігульський, Хаджибейський, Будацький. - Будівництво сміттєпереробних заводів та паспортизація існуючих полігонів твердих побутових відходів. - Створення інтегрованої системи природокористування прибережними смугами. - Розробка науково обґрунтованих заходів щодо адаптації галузей економіки області до регіональних проявів змін клімату, що відбуваються.
<p>5.6. Формування активного бізнес-середовища</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Мотивація незайнятого економічно-активного населення до самозайнятості. - Організація профнавчання безробітних на основі вимог роботодавця. - Запобігання відтоку сільського населення до міста та кваліфікованої робочої сили за межі області та країни.

Таблиця 2.16

Стратегічні цілі та завдання за пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку міста Одеса

Стратегічні цілі	Завдання
<p>Пріоритетний напрямок: Конкурентоспроможне місто (економіка, бізнес, інвестиції) – формування та розвиток конкурентоспроможного міста, зручного для бізнесу та привабливого для інвестицій.</p>	<p>1. Структурна перебудова економіки міста</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Нарощування виробництва та експорту високотехнологічних виробів за рахунок модернізації виробництва, впровадження новітніх енергозберігаючих технологій та систем якості, активної маркетингової політики, будівництва нових підприємств. 1.2. Створення центру розвитку кооперації та субконтрактації. 1.3. Створення умов для формування та динамічного розвитку кластерів (транспортного, туристичного, швейного, переробки сільгосппродукції, у медіа сфері та в сфері ІТ). 1.4. Створення центру трансферу технологій. 1.5. Створення ефективної інноваційної інфраструктури, яка забезпечить комерціалізацію розробок одеських учених та буде сприяти створенню малих інноваційних підприємств, розвитку високотехнологічних галузей. 1.6. Проведення конкурсів інноваційних проектів молоді. <p>2. Сприяння розвитку підприємництва</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Поліпшення умов надання адміністративних послуг. 2.2. Створення спеціального сайту для підприємців з метою захисту їх бізнесу. 2.3. Створення Одеського міського бізнес-інкубатора.
<p>3. Створення привабливого інвестиційного клімату, сприяння інвестиційній діяльності</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3.1. Організація та проведення міжнародних інвестиційних форумів на регулярній основі 3.2. Створення індустріального парку. 3.3. Просування інвестиційного сайту міста та актуалізація розміщеної на ньому інформації. 3.4. Постійне оновлення портфелю інвестиційних проектів міста з урахуванням пропозицій зацікавлених підприємств.
<p>Пріоритетний напрямок: Транспортний та діловий центр Чорноморського регіону – перетворення міста у великий транспортно-логістичний центр та міжнародний діловий центр.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Сприяння створенню та динамічному розвитку транспортного кластера. 1.2. Забезпечення розвитку інфраструктури для транспортних та експедиційних кампаній. 1.3. Сприяння успішній реалізації проекту будівництва контейнерного терміналу на Карантинному молу. 1.4. Сприяти подальшому розвитку проекту «Сухий порт». 1.5. Реалізація проекту реконструкції Міжнародного аеропорту " Одеса " .

<p>2. Великий діловий центр Чорноморського регіону</p>	<p>2.1. Створення виставкового центру міжнародного рівня з постійно діючими демонстраційними залами. 2.2. Будівництво офісних центрів класу А. 2.3. Сприяння відкриттю штаб-квартир великих вітчизняних компаній, регіональних штаб-квартир та представництв міжнародних компаній. 2.4. Сприяння створенню нових ділових центрів. 2.5. Сприяння формуванню іміджу міста зі сприят-ливим середовищем для ділової активності. 2.6. Стимулювання організації в місті міжнародних, всеукраїнських ділових зустрічей : форумів, семінарів, конференцій тощо. 2.7. Участь у конкурсі на право прийому Всесвітньої виставки International Exro в 2022 році.</p>
<p>Пріоритетний напрямок: Місто з якісною та ефективною інфраструктурою – забезпечення комфортних умов проживання в місті, поліпшення якості житлово-комунальних послуг та дорожньо-транспортного забезпечення.</p>	<p>1. Модернізація систем тепло-, водо-, газо-, енерго-забезпечення</p> <p>1.1. Реконструкція та модернізація аварійних та амортизованих ділянок мереж тепло-, водо-, газо-, енергопостачання. 1.2. Будівництво підстанцій «Маразлівська», «Чубайка», модернізація існуючих підстанцій. 1.3. Здійснення реконструкції Одеської ТЕЦ. 1.4. Завершення реконструкції магістральної частини системи водовідведення Південного басейну. 1.5. Здійснення реконструкції колекторів по Деволанівському узвозу та Середньофонганській балці.</p>
<p>2. Модернізація житлового господарства та поліпшення якості комунальних послуг</p>	<p>2.1. Проведення комплексної реформи діяльності ЖКСів з метою поліпшення їх роботи та забезпечення їх прибутковості. 2.2. Створення асоціації старших по дому. 2.3. Реалізація Програми благоустрою околиць Одеси. 2.4. Упровадження сучасних технологій роздільного збору й ефективної утилізації побутових відходів. 2.5. Будівництво сміттєпереробного заводу. 2.6. Налагодження онлайн-моніторингу діяльності комунальних служб. 2.7. Здійснення заміни і модернізації ліфтів, що відпрацювали граничні терміни експлуатації. 2.8. Установлення лічильників гарячої та холодної води в усіх квартирах і будинках Одеси.</p>
<p>3. Модернізація транспортної інфраструктури</p>	<p>3.1. Будівництво автомагістралі "Північ -- Південь". 3.2. Здійснення реконструкції автомагістралей, шляхопроводів, мостів, будівництва дворівневих розв'язок. 3.3. Благоустрій внутрішньо кварталних проїздів. 3.4. Будівництво мережі багатоярусних паркінгів. 3.5. Модернізація інфраструктури міського електротранспорту, заміна більшої частини його рухомого складу. 3.6. Будівництво лінії швидкісного трамваю.</p>

Пріоритетний напрямок: Гостинне місто (розвиток усіх видів туризму) – формування та розвиток у місті конкурентоспроможного туристичного комплексу, просування міського туристичного продукту на ринках туристичних послуг, брендвання міста.	
1. Підвищення якості туристичного продукту	<p>1.1. Розширення номенклатури та асортименту туристичних послуг. Активний розвиток культурно-розважального, спортивного, наукового, гастро-номічного, ділового та інших видів туризму.</p> <p>1.2. Створення нових туристичних продуктів.</p> <p>1.3. Покращення туристичної інфраструктури.</p> <p>1.4. Будівництво нових сучасних об'єктів туристичної інфраструктури (комфортабельних готелів, сучасних конференц-залів тощо).</p> <p>1.5. Відродження туристичних маршрутів Кримсько-Кавказької лінії та Середземномор'я у співпраці з операторами світового туристичного бізнесу.</p> <p>1.6. Відродження прибережного морського судноплавства як альтернативного виду сезонних перевезень пасажирів.</p> <p>1.7. Підвищення рівня професійної підготовки фахівців у галузі туризму з метою доведення якості обслуговування до світових стандартів.</p> <p>1.8. Створення музеїв під відкритим небом, етнокультурних комплексів із метою збереження, раціонального використання, популяризації та розвитку етнокультурної спадщини міста.</p>
2. Розвиток інформаційної інфраструктури щодо туристичних послуг	<p>2.1. Розвиток туристичного порталу та просування брендингу (туристичної символіки) міста.</p> <p>2.2. Створення розгалуженої інформаційно-сервісної мережі туристичних послуг та туристичного маркування (маршрутів, визначних пам'яток та інше).</p> <p>2.3. Відкриття філіалів туристично-інформаційного центру у містах масового скупчення туристів.</p>
3. Просування та позиціонування міста як міжнародного туристичного центру, цікавого для відвідування протягом усього року	<p>3.1. Утворення цілісної системи туристичного сервісу, здатної задовольнити стандартні потреби туристів.</p> <p>3.2. Сприяння розвитку внутрішнього туризму.</p> <p>3.3. Залучення вітчизняних та закордонних інвесторів у розвиток туристичної сфери.</p> <p>3.4. Щорічне проведення у місті форумів туроператорів країн СНД та Європи.</p> <p>3.5. Сприяння формуванню та розвитку туристичного кластера.</p> <p>3.6. Організаційна підтримка у проведенні масових культурних заходів (виставок, фестивалів тощо).</p> <p>3.7. Проведення Днів Одеси в містах України, Росії, інших країнах Європи.</p>
Пріоритетний напрямок: Перлина біля моря (історія міста, культурна самобутність, архітектурний облік) – відродження історичного центру Одеси, збереження її культурної самобутності та архітектурного вигляду	
1. Удосконалення просторової організації міста	<p>1.1. Розробка та затвердження містобудівної документації:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прийняття Генерального плану міста; - розробка плану зонування території міста;

	<p>- розробка детальних планів територій.</p> <p>1.2. Благоустрій території міста шляхом розташування скульптурних композицій та оригінальних авторських елементів міського дизайну(ліхтариків, скульптур, рекламних конструкцій, світлодизайну та ін.).</p> <p>1.3. Будівництво нових об'єктів архітектури із залученням найкращих світових архітекторів.</p> <p>1.4. Реконструкція комплексу парку "Преображенський".</p> <p>1.5. Реконструкція парків, скверів міста та створення нових об'єктів природно-заповідного фонду міста.</p> <p>1.6. Будівництво набережних на узбережжі Одеси (від пляжу "Ланжерон" до селища Чорноморка).</p>
<p>2. Відродження історичного обліку центру міста</p>	<p>2.1. Систематизація та впорядкування інформації про об'єкти нерухомості – пам'ятки архітектури (історичної та культурної спадщини), розташовані в історичній частині міста.</p> <p>2.2. Реставрація будівель - пам'ятників історії та архітектури, які розташовані в історичному центрі Одеси.</p> <p>2.3. Реставрація фасадів історичних будівель в центрі міста</p> <p>2.4. Реконструкції одеських двориків у центрі міста.</p> <p>2.5. Розробка детального плану території «Стара Одеса».</p> <p>2.6.Будівництво мансард у будинках, розташованих у центральній частині міста.</p> <p>2.7. Внесення історичного центру Одеси до основного списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО.</p>
<p>3. Збереження культурної самобутності Одеси</p>	<p>3.1.Організація щорічного фестивалю національних меншин, що мешають на території міста Одеси.</p> <p>3.2.Реалізація Програми збереження і розвитку російської мови в Одесі.</p> <p>3.3. Стати культурною столицею Європи 2018 року.</p>

<p>Пріоритетний напрямок: Екологічно сприятливе місто. Місто здорових людей – забезпечити екологічний добробут міста, ефективну медичну допомогу, продовження активного довголіття одеситів.</p>	
<p>1. Забезпечення екологічно сприятливих умов життя населення міста</p>	<p>1.1. Забезпечення мешканців якісною питною водою.</p> <p>1.2. Створення сучасної системи моніторингу стану довкілля.</p> <p>1.3. Зменшення викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище.</p> <p>1.4. Відродження парків та скверів міста, збільшення площі зелених насаджень загального користування.</p> <p>1.5. Утилізація небезпечних відходів.</p> <p>1.6. Зменшення чисельності безпритульних тварин.</p> <p>1.7. Завершення реконструкції очисних споруд міської інфекційної лікарні.</p> <p>1.8. Реконструкція Одеського зоологічного парку загальнодержавного значення.</p> <p>1.9. Екологічне виховання та освіта.</p>

<p>2. Підвищення якості та доступності медичних послуг</p>	<p>2.1. Розвиток системи діагностичних центрів з метою покращення профілактики захворювань.</p> <p>2.2. Будівництво лікарні швидкої допомоги.</p> <p>2.3. Розроблення та впровадження єдиної інформаційної системи електронної реєстрації і електронного медичного документообігу в амбулаторно-поліклінічних установах Одеси.</p> <p>2.4. Розроблення і реалізація програми розвитку системи швидкої допомоги.</p>
<p>3. Розвиток здорового способу життя</p>	<p>3.1. Створення розвиненої інфраструктури для заняття спортом і активного відпочинку для всіх груп населення.</p> <p>3.2. Проведення спортивних змагань різних рівнів і залучення до занять фізичною культурою та спортом різних верств населення.</p> <p>3.3. Реалізація програми будівництва велосипедних доріжок та парковок.</p> <p>3.4. На основі КУ "Одеський міський центр здоров'я" створити сучасний медіацентр з популяризації здорового способу життя і профілактики захворювань.</p>
<p>Пріоритетний напрямок: «Розумне місто» (сучасні технології управління містом) – створення ефективної системи управління міським господарством, яка дозволить спростити взаємодію з жителями і підвищити їх довіру до міської влади</p>	
<p>1. Спрощення процедури отримання довідок, дозвільних документів та інших адміністративних послуг</p>	<p>1.1. Створення єдиної комп'ютерної мережі, яка буде об'єднувати всі виконавчі органи міста, комунальні підприємства та заклади.</p> <p>1.2. Розробка стандартів надання адміністративних послуг</p> <p>1.3. Створення єдиного центру надання адміністративних послуг «Прозорий офіс».</p> <p>1.4. Створення автоматизованої системи призначення субсидій.</p> <p>1.5. Створення можливості онлайн-платежів за комунальні та адміністративні послуги.</p>
<p>2. Прозора та ефективна робота міської влади</p>	<p>2.1. Перехід на електронний документообіг між органами міської влади.</p> <p>2.2. Створення сайтів та онлайн-сервісів, які забезпечують діалог жителів, громадських об'єднань із міською владою.</p> <p>2.3. Завершення розробки електронної GIS- карти міста.</p>
<p>3. Забезпечення безпечного проживання жителів міста</p>	<p>3.1. Створення та реалізація проекту «Безпечне місто» із встановленням мережі відеокамер.</p> <p>3.2. Створення інтелектуальної системи управління дорожнім рухом.</p>
<p>Пріоритетний напрямок: Місто інтенсивного капітального будівництва – забезпечити одеситам гідні умови проживання</p>	
<p>1. Забезпечення одеситів житлом</p>	<p>1.1. Масштабне будівництво житлових будинків у межах програми будівництва доступного житла.</p> <p>1.2. Будівництво соціального житла за рахунок бюджетів усіх рівнів.</p> <p>1.3. Створення умов для скорочення незавершеного будівництва житла.</p> <p>1.4. Відселення людей із старих та аварійних будинків за рахунок реконструкції району Молдаванки та</p>

	інших районів старої забудови.
2. Підвищення якості житлового фонду міста та комфорту проживання громадян	<p>2.1. Поліпшення (модернізація, реконструкція) житлового фонду, збудованого у 60-х роках ХХ ст.</p> <p>2.2. Поліпшення стану житлового фонду за рахунок капітального ремонту та реконструкції.</p> <p>2.3. Розробка концепції комплексної реконструкції району Молдаванки.</p>
3. Збереження і захист узбережжя міста від небезпечних інженерно-геологічних процесів.	<p>3.1. Здійснення капітального ремонту берегозахисних споруд.</p> <p>3.2. Будівництво нових берегозахисних споруд від мису В.Фонтан до Чорноморки.</p>
Пріоритетний напрямок: Місто щасливого дитинства – створення гідних умов для виховання майбутніх поколінь	
1. Створення умов для повноцінного розвитку дітей та підлітків	<p>1.1. Будівництво нових дитячих дошкільних закладів з метою повного забезпечення потреб населення.</p> <p>1.2. Будівництво нових шкільних закладів із сучасною інфраструктурою.</p> <p>1.3. Покращення матеріально-технічної бази закладів освіти, що перебувають у комунальній власності, створення комфортних умов перебування в дошкільних та навчальних закладах дітей та підлітків.</p> <p>1.4. Комп'ютеризація шкіл.</p> <p>1.5. Покращення якісного складу педагогічних працівників.</p> <p>1.6. Відродження мережі дитячо-юнацьких клубів та інших доступних центрів дозвілля.</p> <p>1.7. Щорічна організація міських олімпіад, турнірів, інтелектуальних конкурсів.</p> <p>1.8. Розробка і реалізація комплексної програми соціальної підтримки матерів-одинок і багатодітних сімей</p> <p>1.9. Сприяти створенню приватних шкіл і дитячих дошкільних установ.</p> <p>1.10. Збільшити кількість прийомних сімей, дитячих будинків сімейного типу.</p>
2. Поліпшення здоров'я дітей	<p>2.1. Будівництво нових та реконструкція чинних дитячих поліклінік.</p> <p>2.2. Створення системи постійного моніторингу стану здоров'я дітей та якості медичних послуг, що їм надаються.</p> <p>2.3. Розробка та реалізація програми профілактики шкідливих звичок серед дітей та підлітків.</p> <p>2.4. Реконструкція шкільних стадіонів.</p> <p>2.5. Будівництво дитячих і спортивних майданчиків на прибудинкових територіях.</p> <p>2.6. Реконструкція дитячої лікарні на Дачі Ковалевського.</p>
3. Забезпечення прозорості та доступності інформації	<p>3.1. Розробка програмного забезпечення та створення Web-сайтів дитячих дошкільних закладів.</p> <p>3.2. Створення автоматизованої системи реєстрації дітей, які йдуть до дитячих садків. Забезпечення можливості онлайн-реєстрації дитини на отримання місця у дитсадку.</p>
Пріоритетний напрямок: Місто сильне своєю громадою, яка піклується про кожного одесита – забезпечити реальну участь одеситів в управлінні і житті міста; забезпечити всім одеситам, незалежно від матеріального становища,	

віку і фізичного стану, умови для повноцінного життя	
1. Реальна участь міської громади в управлінні та житті міста	<p>1.1. Забезпечення прийняття рішень за основними питаннями розвитку міста через громадські слухання.</p> <p>1.2. Надання можливості громадським організаціям брати участь у підготовці рішень міської влади.</p> <p>1.3. Розвиток волонтерського руху.</p> <p>1.4. Передача органам самоорганізації населення ряду мікрорайонів повноваження з обслуговування будинків з відповідними фінансовими коштами і майном.</p> <p>1.5. Прийняття Генерального плану Одеси, Стратегії економічного та соціального розвитку Одеси до 2022 року, найважливіших місцевих нормативних актів через загальноміські громадські слухання.</p> <p>1.6. Розширення застосування механізму соціального замовлення для вирішення соціальних проблем міста.</p>
2. Забезпечення умов повноцінного життя для всіх мешканців міста	<p>2.1. Забезпечення надання соціальних послуг та інших видів допомоги незахищеним верствам населення.</p> <p>2.2. Сприяння працевлаштуванню, підвищенню професійних здібностей одеситів.</p> <p>2.3. Розширення мережі притулків для людей без визначеного місця проживання.</p> <p>2.4. Розробка спрощеного механізму надання адресної матеріальної допомоги.</p> <p>2.5. Сприяння реабілітації асоціальних елементів суспільства (наркоманів, алкоголіків).</p>
3. Створення умов для соціальної адаптації людей похилого віку та з обмеженими можливостями	<p>3.1. Забезпечення для інвалідів безперешкодного доступу до об'єктів соціального призначення.</p> <p>3.2. Створення центру проживання інвалідів.</p> <p>3.3. Створення благодійного університету для людей похилого віку та з обмеженими можливостями з метою надання допомоги в адаптації до сучасних життєвих умов.</p>

РОЗДІЛ 3

МЕХАНІЗМИ

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ІНДУСТРІЇ НА МЕЗО ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ

3.1. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку промисловості

3.1.1. Аналіз беззбитковості випуску та реалізації продукції промислового підприємства

Сьогодні українська економіка поступово виходить з глибокої кризи, яка охопила всі сторони суспільного виробництва: масштаби випуску й реалізації продукції, прямі і зворотні народногосподарські зв'язки, фінансово-кредитну систему, платежі, систему ціноутворення та ін. Ця криза – результат подвійного негативного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, дія яких співпала в часі. До внутрішніх слід віднести моральне та фізичне старіння досить зношеного основного капіталу, низька конкурентоспроможність багатьох вітчизняних товарів та послуг, збитковість багатьох вітчизняних підприємств. Зовнішні чинники проявились у вигляді світової фінансово-економічної кризи через зниження попиту на українську продукцію, відтік іноземних капіталів тощо. В результаті велика кількість підприємств промисловості перетворилися в збиткові, а деякі збанкрутіли.

Перші ознаки економічного зростання, необхідність реіндустріалізації багатьох галузей народного господарства України і досягнення рівня виробництва 1991 р. ставлять у порядок денний удосконалення аналізу й управління беззбитковістю на рівні регіону, підприємства, окремого виду продукції (роботи, послуги). Тому дослідження суті, факторів і резервів прибутку в нових соціально-економічних умовах розвитку виробництва представляються своєчасними та актуальними.

В умовах ринкової економіки, прибуток є важливішим оціночним показником діяльності підприємства, джерелом матеріального добробуту його працівників, власників і держави в цілому. Це пояснюється, насамперед, тим, що прибуток виступає первинним фінансовим джерелом та стимулом розвитку суспільного виробництва, і, перш за все, на рівні підприємства. Стабільний прибуток підприємства проявляється у збільшенні власного капіталу, виплаті відповідних дивідендів акціонерам, сприяє залученню нових інвесторів, відрахуванням в державний бюджет, пенсійний фонд тощо. Тому стає зрозумілим постійний інтерес до проблем аналізу та управління прибутковістю підприємства, важливим аспектом якої є концепція його беззбиткової діяльності, як першого кроку до отримання бухгалтерського, а надалі й економічного прибутку.

Перехід до ринкової економіки потребує від підприємств раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення фінансової і виробничої політики, аналізу і оцінки отриманих результатів. Однією з найголовніших складових фінансової політики підприємства є політика максимізації прибутку. Дослідження формування прибутку на базі витрат і валових доходів підприємства, є найважливішим чинником при прийнятті організаційних і господарсько-управлінських рішень, створення сприятливих умов для реалізації планів і програм по нарощуванню прибутку. Іншими словами, економічні служби підприємства повинні вміти застосовувати сучасні методи та прийоми аналізу і управління прибутком, чітко уявляти шляхи та резерви його збільшення, визначати головні чинники, що впливають на його величину.

Нині аналіз прибутку здійснюється на двох рівнях: мікроекономічному (рівень підприємства) і макроекономічному (рівень економіки), кожному з яких відповідає свій вид звітності, своя мета. Так, рівень підприємства дає змогу розглянути процес утворення прибутку в первинній ланці економіки за рахунок прибутку (збитків) окремих видів продукції (робіт, послуг), а макрорівень – показати місце прибутку в національному доході держави.

Серед відомих науковців, предметом дослідження яких були проблеми прибутковості та беззбиткової діяльності суб'єктів господарювання, можна назвати таких авторів минулого і сьогодення, як Ф. Візер, Д. Грін, Г. Давенпорт, К. Друрі, Дж. Кларк, К. Макконнелл, А. Маршалл, П. Самуельсон, Д. Соломон, І. О. Бланк, А. О. Васіна, В. В. Вітлінський, І. В. Волошин, Д. Е. Ивахник, В. Е. Керимов, В. В. Ковальов, С. В. Мочерний, О. О. Орлов, С. Ф. Покропивний, Ю. С. Цал-Цалко, М. Г. Чумаченко та ін.

Однак, слід зауважити, що, не дивлячись на ніби то ясність та глибоку вивченість даних питань, деякі методичні моменти, пов'язані з визначенням точок беззбитковості та їх взаємним розташуванням, використанням методів бухгалтерського та управлінського аналізу прибутку в практиці роботи економічних служб сучасного підприємства, залишилися дискусійними й потребують подальшої розробки.

Але перш ніж розглядати проблеми аналізу і управління прибутковістю промислового підприємства, на наш погляд, треба надати чітке визначення основним поняттям та термінам, що застосовуються в процесі дослідження результатів діяльності суб'єкта господарювання. Почнемо з фундаментальних понять і показників, що створюють фінансово-економічний базис методичного апарату дослідження прибутку в процесі функціонування підприємств.

Абсолютний фінансовий результат (ΦP) господарської діяльності будь-якого підприємства вимірюється різницею між його валовими доходами ($BД$) та валовими витратами ($BВ$) за певний період часу, зазвичай за рік:

$$\Phi P = BД - BВ. \quad (3.1)$$

Якщо ця різниця позитивна ($\Phi P > 0$), то говорять про наявність прибутку в суб'єкта господарювання, при цьому діяльність підприємства оцінюється як прибуткова ($BД > BВ$).

Збитковість господарської діяльності означає негативне значення різниці між валовими доходами та витратами підприємства ($\Phi P < 0$), коли воно втрачає вкладені кошти і не компенсує свої витрати в грошовій формі, тобто зазнає збитків ($BД < BВ$).

Межею між зонами прибутковості і збитковості діяльності підприємства виступає точка беззбитковості X_0 – такий обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), при якому різниця між валовими доходами та валовими витратами промислового підприємства дорівнює нулю ($\Phi P = 0$), як це показано на рис. 3.1.

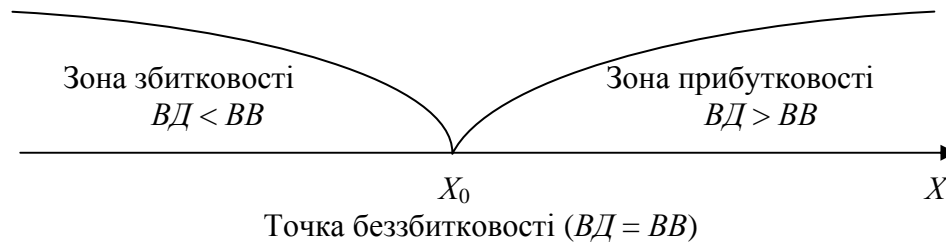


Рис. 3.1. Зони збитковості, прибутковості та точка беззбитковості, що залежать від обсягу реалізації продукції (робіт, послуг)

У точці беззбитковості валові доходи та валові витрати співпадають ($ВД = ВВ$) і прибуток (збиток) підприємства дорівнює нулю. Вона відіграє провідну роль у цій схемі, оскільки знайшовши точку беззбитковості X_0 тим, чи іншим способом для окремого виду продукції (роботи, послуги, підприємства, групи підприємств), і визначивши фактори, що впливають на її величину, можна здійснювати оперативне управління прибутком (збитками) суб'єкта господарювання.

Зона беззбитковості визначається як множина всіх точок зони прибутковості разом з точкою X_0 (рис. 3.1). Вона характеризує такий обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), який забезпечує наявність прибутку, в тому числі й нульового, що зазвичай відповідає поступальному розвитку виробництва і означає наступне: валові доходи підприємства не менше його валових витрат ($ВД \geq ВВ$).

Отже, прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків, він являє собою єдину форму його власних нагромаджень. Податок на додану вартість і акцизний збір, які знаходяться в складі виручки від реалізації продукції підприємств, являють собою форми

централізованих нагромаджень, у повній сумі надходять у розпорядження держави, формуючи значну частку прибуткової частини державного бюджету.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі з питань обліку та управління беззбитковістю підприємств існує велика множина різноманітних класифікаційних ознак прибутку (збитків) суб'єкта господарювання [2; 5; 9; 11; 29; 33; 38].

Використання того чи іншого показника прибутку для оцінки роботи підприємства значною мірою залежить від цілей аналізу, його користувачів і замовників. Так, для визначення беззбиткового об'єму продажів і зони безпечності підприємства застосовують маржинальний прибуток; для оцінки рівня дохідності виробництва окремих видів продукції – прибуток від реалізації цих товарів до оподаткування; для оцінки доходності сукупного капіталу – загальна сума прибутку від усіх видів звичайної діяльності до оподаткування; для оцінки рентабельності власного капіталу – чистий прибуток; для оцінки стійкості росту підприємства – капіталізований прибуток тощо.

Критичний аналіз літературних джерел з питань беззбитковості показав, що серед науковців і практиків має місце певна неоднозначність в термінології відносно окремих показників прибутку.

Це стосується, перш за все, поняття маржинального прибутку (в деяких джерелах – маржинального доходу), під яким розуміють різницю між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і змінними витратами підприємства (або суму прибутку від реалізації і постійних витрат).

Так, термін «маржинальний прибуток» в своїх наукових працях використовують такі дослідники, як Р.О. Костирко [20], Т. Лебеда [23], О.О. Орлов [31], [32] та ін. Однак, частина вчених (і досить численна) застосовують для позначення цього поняття термін «маржинальний дохід», наприклад, С. Голов [8], О.В. Грищенко [10], В.Є. Керимов, О.А. Роженецкий [16], П. Курятник [22], М.Г. Чумаченко [37, с. 25], К. Щиборщ [40] та ін.

Деякі наковці для позначення даного поняття використовують термін «внесок у покриття» або просто «покриття» (В.В. Ковальов, О.Н. Волкова [17], А. Кузнєцов [21]).

Указана плутанина в термінології не сприяє розумінню та успішному впровадженню в господарську практику методів аналізу та управління беззбитковістю. І хоча ніхто з зазначених авторів не аргументує вживану термінологію, пояснення цього феномену полягає, на наш погляд, у наступному. Термін «маржинальний прибуток» застосовується виходячи з того факту, що прибуток це завжди різниця між доходами і витратами, в даному випадку – між валовим доходом і змінними витратами підприємства. З іншого боку, маржинальний прибуток – це звичайний прибуток, збільшений на величину постійних витрат підприємства.

Термін «маржинальний дохід» використовується дослідниками на підставі того, що дане поняття відображає валовий дохід, зменшений на величину змінних витрат підприємства. Під термінами «внесок у покриття» або просто «покриття», зазвичай, розуміється внесок у покриття постійних витрат і прибутку підприємства.

На нашу думку, обидва терміна мають однакове право на існування в економічній науці і практиці, оскільки дане поняття і відповідний показник відрізняються від інших двоїстою природою. Як маржинальний прибуток – це різниця між чистим доходом від реалізації даного виду продукції і змінними витратами, а як маржинальний дохід – це сума прибутку і постійних витрат, що пов'язані з виробництвом певного виду товару.

Поняття прибутку, прибутковості, збитковості, беззбитковості, визначення їхніх джерел, факторів й методів управління (зокрема, підвищення прибутку) завжди приваблювали увагу вчених-економістів усіх часів і народів, починаючи з меркантилістів XVII століття і закінчуючи сучасними дослідниками цих економічних явищ [1; 7; 13; 14; 18; 24-28; 30; 34; 35; 39; 41; 42].

В короткостроковому періоді, коли виконуються основні передумови методу «витрати – об'єм – прибуток», доцільно скористатися системою взаємопов'язаних показників аналізу прибутку від операційної діяльності підприємства.

Ідея методу була запропонована в 1930 р. американським інженером У. Раутенштрахом, який розглядав його, перш за все, як метод планування, відомий під назвою графіка критичного об'єму виробництва. Вперше детально був описаний у вітчизняній літературі в 1971 г. М.Г. Чумаченком, а пізніше – А.П. Зуділіним [15].

У російськомовній літературі *CVP*-аналіз часто зустрічається під назвами «аналіз беззбитковості», а також «граничний аналіз» [6; 12, с. 21-25; 16]. Останній охоплює поряд з дослідженням беззбитковості господарської діяльності підходи до оптимізації прибутку, об'ємів продажів підприємства, цін на продукцію, що випускається [36, с. 355-402].

У вузькому сенсі під *CVP*-аналізом зазвичай розуміють дослідження операційної діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом конкретних видів продукції (робіт, послуг). При цьому передбачається розділення всіх виробничих витрат на постійні і змінні. Згідно з діловим словником консалтингової групи «БІГ-Петербург» аналіз беззбитковості (*Breakeven Analysis*) – це аналіз результатів діяльності підприємства на основі співвідношення обсягів виробництва, прибутку і витрат, що дозволяє визначити взаємозв'язки між витратами і доходами при різних обсягах виробництва. Його особливість полягає в тому, що такий аналіз показує одночасно і об'єм, при якому не виникають ні прибуток, ні збитки, і вплив постійних і змінних чинників на очікуваний прибуток при різних обсягах виробництва [19].

Розглянемо найважливіші планово-аналітичні можливості *CVP*-аналізу у вузькому його розумінні, який, як вже було сказано, базується на розділенні сумарних витрат на виробництво даного виду продукції (робіт, послуг) C на постійні C_0 і змінні C_1 .

Хай на основі даних бухгалтерської звітності, а також внутрішнього управлінського обліку здійснено розкладання

$$C = C_0 + C_1 = C_0 + c_1X, \quad (3.2)$$

де c_1 – змінні витрати на одиницю продукції даного виду;

X – фізичний об'єм випуску продукції даного виду в межах потужності підприємства.

Співвідношення (3.2) можна також отримати аналітичним шляхом, використовуючи часові дані про загальні витрати C і фізичний об'єм продукції даного виду X за допомогою стандартних програм кореляційно-регресійного аналізу, наприклад, редактора *Excel* або системи *STATISTICA* (модуль «*Multiple Regression*») [3; 4].

Хай також є інформація про ціну p одиниці продукції і прибуток від реалізації PP , який в контексті даного методу позначимо через Pr . Цей прибуток підприємство отримує при реалізації X виробів в межах попиту. Тоді можна записати наступні співвідношення:

$$C + Pr = C_0 + c_1X + Pr = pX. \quad (3.3)$$

З останнього (цінового) рівняння (3.3) безпосередньо витікає, що за умови беззбиткової операційної діяльності підприємства повинна виконуватися нерівність $p \geq c_1 + c_0$, тобто ціна одиниці продукції має бути не менше суми питомих змінних і постійних витрат. Інакше загальні витрати перевищать виручку від реалізації ($C > pX$) і підприємство отримає збитки в результаті виробництва і реалізації даного виду продукції, оскільки $Pr < 0$.

Очевидно, що із зростанням фізичного обсягу виробництва X величина питомих постійних витрат c_0 знижується, що дає можливість підприємству отримувати економію на умовно-постійних витратах, підвищувати об'єм прибутку і цінову конкурентоспроможність.

З першого рівняння – виручки від реалізації (3.3) витікає, що фізичний об'єм продажів продукції (робіт, послуг) X дорівнює:

$$X = \frac{C_0 + Pr}{p - c_1}. \quad (3.4)$$

Ясно, що зона беззбитковості визначається нерівністю $Pr \geq 0$, а фізичний об'єм продажів X_0 , при якому $Pr = 0$, називається точкою беззбитковості (*Breakeven Point*), яка є фундаментальним поняттям *CVP*-аналізу. Точка беззбитковості відповідає фізичному об'єму продажів, при якому сумарні витрати на виробництво продукції даного виду збігаються з виручкою від її реалізації. З рівняння (3.4) випливає, що точка беззбитковості знаходиться так:

$$X_0 = \frac{C_0}{p - c_1}. \quad (3.5)$$

Вираження (5) означає, що при обсязі виробництва $X < X_0$ підприємство отримуватиме збитки від випуску продукції даного виду і економічно обґрунтованим буде перехід до його придбання замість виготовлення. При виконанні умови $X > X_0$ йому забезпечений прибуток від реалізації, який зростатиме по мірі підвищенні X і виготовлення даного виробу представляється цілком доцільним.

Точка беззбитковості – один з небагатьох економічних показників, про який можна сказати: «чим нижче, тим краще». Це і зрозуміло, чим меншу кількість продукції потрібно виробити і продати, аби почати отримувати прибуток – тим менше вірогідність збанкрутувати, тим простіше стати багатше. Тому кожне підприємства, особливо в умовах економічної кризи, повинно прагнути мінімізувати величину X_0 по кожній асортиментній позиції.

Шукана точка беззбитковості в вартісному вираженні визначається наступною формулою:

$$pX_0 = \frac{pC_0}{p - c_1} = \frac{C_0}{1 - \frac{c_1}{p}}. \quad (3.6)$$

Величину (3.6) можна також представити в декілька іншому вигляді:

$$pX_0 = \frac{C_0}{1 - \frac{c_1}{p}} = \frac{C_0}{1 - \frac{c_1}{p}} \cdot \frac{pX}{pX} = C_0 \cdot \frac{pX}{pX - c_1 X} = C_0 \cdot \frac{pX}{pX - C_1}. \quad (3.7)$$

Отже, точка беззбитковості в вартісному вираженні визначається трьома параметрами: виручкою від реалізації, постійними і змінними витратами. При

цьому всі вказані показники повинні відноситися до одного і того ж періоду часу.

Точка беззбитковості характеризує мінімально припустимий обсяг продажів даного виду продукції (робіт, послуг) за досліджуваний період, який гарантує підприємству досягнення границі між прибутковістю і збитковістю. Величина pX_0 дозволяє відповісти на питання: яку мінімальну виручку повинно мати підприємство, щоб покривати загальні витрати на виробництво і реалізацію певного товару?

Приведений вище метод розрахунку точки беззбитковості, заснований на співвідношеннях (3.3), (3.5), називається методом рівнянь. Окрім нього можна вказати, принаймні, ще два підходи до визначення величин X_0 , pX_0 . Так, другим методом знаходження точки беззбитковості є метод маржинального прибутку, який є по суті модифікацією методу рівняння.

Як відомо, величина маржинального прибутку MP показує вклад в покриття постійних витрат і здобуття прибутку при виробництві і реалізації даного виду продукції. З другого рівняння (3.3) витікає, що для будь-якого виду продукції маржинальний прибуток визначається із співвідношення

$$MP = pX - C_1 = C_0 + Pr. \quad (3.8)$$

Тому існує два основні способи визначення величини маржинального прибутку. При першому способі із загальної виручки, що отримало підприємстві при реалізації продукції даного виду за певний період часу (зазвичай за рік), віднімають всі змінні витрати (центральна частина рівняння (3.8)). При другому способі величина маржинального прибутку визначається шляхом складання загальних постійних витрат і прибутку, які обумовленні виробництвом і реалізацією продукції даного виду за певний період часу (права частина рівняння (3.8)).

Коефіцієнтом маржинального прибутку K називається частка величини маржинального прибутку у виручці від реалізації продукції даного виду і визначається так:

$$K = \frac{MP}{pX} = \frac{pX - C_1}{pX} = \frac{C_0 + Pr}{pX} \quad \text{або} \quad K = 1 - \frac{c_1}{p} = \frac{c_0}{p} + \frac{Pr}{pX}. \quad (3.9)$$

Величина K показує, яка частка об'єму продажів може бути використана підприємством для покриття постійних витрат і формування прибутку від реалізації продукції даного виду.

Очевидно, що в точці беззбитковості коефіцієнт маржинального прибутку рівний частці питомих постійних витрат у ціні одиниці продукції. Змінюючи співвідношення постійних і змінних витрат в собівартості продукції, що випускається, можна вплинути на величину K . Наприклад, зменшуючи c_1 за рахунок росту c_0 , можна добитися збільшення коефіцієнта маржинального прибутку і навпаки.

Аналіз другого вираження формули (3.9) дозволяє зробити наступні висновки. За умови $p \geq c_1$ K змінюється в межах від 0 до 1, включаючи вказані значення. При $c_1 \rightarrow 0$ (коли питомі змінні витрати мінімізуються) або $p \rightarrow +\infty$ (коли ціна товару необмежено росте, наприклад, в умовах монопольного ринку) коефіцієнт маржинального прибутку прагне до 1. Це найбільш сприятлива для підприємства економічна ситуація, до якої повинні прагнути всі без винятку господарські суб'єкти.

При $p \rightarrow c_1$ (коли ціна одиниці продукції різко падає і досягає величини, при якій $c_0 = Pr/X = 0$) $K \rightarrow 0$. Це найбільш несприятлива для підприємства економічна ситуація, характерна для кризисних явищ у сфері виробництва і обігу, яка означає катастрофічний спад платоспроможного попиту. Зазвичай в реальній дійсності значення даного коефіцієнта знаходиться в межах $0 < K < 1$.

З формул (3.8), (3.9) видно, що для точки беззбитковості ($Pr = 0$) маржинальний прибуток збігається з постійними витратами. Іншими словами, для досягнення точки беззбитковості маржинальний прибуток повинен покрити постійні витрати. Коефіцієнт маржинального прибутку дорівнює частці питомих постійних витрат в ціні товару.

Вартісний вираз точки беззбитковості (6) з урахуванням формули (9) дозволяє визначити величину pX_0 наступним чином:

$$pX_0 = \frac{pC_0}{p - c_1} = \frac{C_0}{1 - \frac{c_1}{p}} = \frac{C_0}{K}. \quad (3.10)$$

З вираження (3.10) випливає, що вартісний вираз точки беззбитковості прямо залежить від величини постійних витрат C_0 , які були віднесені на даний вид продукції, і зворотно від величини коефіцієнта маржинального прибутку K . Звідси випливають два важливих висновки:

1) при калькуляції собівартості продукції зміна величини постійних витрат C_0 , які відносяться на даний вид виробу, може суттєво вплинути на величину його точки беззбитковості;

2) при формуванні асортиментної політики підприємства треба брати до уваги коефіцієнти маржинального прибутку K кожного виду продукції.

Розділивши набуті за формулою (3.10) значення pX_0 на відповідні ціни p , легко визначити точки беззбитковості для кожного виду продукції в натуральному вираженні. Знайдені величини збігаються з тими, що отримані вище по методу рівнянь, й інтерпретуються аналогічним чином.

Наступним важливим інструментом *CVP*-аналізу є показник запасу міцності MS – оцінка у відсотках відхилення фізичного об'єму реалізації (або його грошового вираження) від беззбиткового значення:

$$MS = \frac{X - X_0}{X_0} \times 100 = \frac{pX - pX_0}{pX_0} \times 100. \quad (3.11)$$

При $X > X_0$ величина MS показує, на скільки відсотків може бути понижений об'єм реалізації при збереженні беззбитковості. В разі негативного значення MS , тобто при $X < X_0$ запас міцності показує, на скільки відсотків повинні збільшитися продажі, аби підприємство почало отримувати прибуток від реалізації даного вигляду продукції.

У арсеналі CVP-аналізу важливу роль відіграє показник виробничого (операційного) важеля (*Leverage*) – коефіцієнт еластичності прибутку за об'ємом продажів даного виду продукції. Виробничий левєридж показує, на скільки відсотків змінюється прибуток при зміні фізичного об'єму реалізації певного виробу на один відсоток.

З врахуванням наведеного визначення і формул (3.3), (3.8) можна записати наступну формулу виробничого левєриджу (L_B):

$$L_B = \frac{dPr}{Pr} : \frac{dX}{X} = \frac{dPr}{dX} \cdot \frac{X}{Pr} = (pX - C_0 - c_1X)' \cdot \frac{X}{Pr} = (p - c_1) \frac{X}{Pr} = \frac{MP}{Pr}, \quad (3.12)$$

де $(pX - C_0 - c_1X)'$ – перша частинна похідна прибутку за об'ємом продажів X .

Іншими словами, виробничий важіль залежить від величин маржинального прибутку і прибутку від реалізації даного виду продукції.

З врахуванням формул (3.8) і (3.9) вираження (3.12) можна представити так:

$$L_B = \frac{MP}{Pr} = \frac{K \cdot pX}{Pr} = \frac{K}{d} \quad \text{або} \quad L_B = \frac{MP}{Pr} = 1 + \frac{C_0}{Pr} = 1 + \frac{1}{\frac{X(p-c_1)}{C_0} - 1} = 1 + \frac{1}{\frac{p-c_1}{c_0} - 1}, \quad (3.13)$$

де d – питома вага прибутку в реалізованій продукції.

Аналіз співвідношень (3.13) показує, що величина виробничого левєриджу L_B за інших рівних умов залежить від трьох чинників – прямо від величини коефіцієнта маржинального прибутку K і зворотно від розміру випуску продукції X і долі прибутку в об'ємі продажів d . У свою чергу, величина K , як було показано вище, в значній мірі визначається співвідношенням питомих постійних c_0 і змінних витрат c_1 .

За допомогою формул (3.13) дослідимо поведінку величини L_B як функції від обсягу продажів X . Очевидно, що при $X \rightarrow +\infty$ $L_B \rightarrow 1$, тобто пряма $L_B = 1$ є горизонтальною асимптотою графіка виробничого важеля. При $X \rightarrow X_0$ з ліва $Pr \rightarrow +0$ і $L_B \rightarrow +\infty$, а при $X \rightarrow X_0$ з права $Pr \rightarrow -0$ і $L_B \rightarrow -\infty$, тобто пряма $X =$

X_0 є вертикальною асимптотою графіка виробничого важеля. При $X \rightarrow 0$ $L_B \rightarrow 0$. Тому залежність величини виробничого левериджу від фізичного обсягу продажів можна графічно представити наступним чином (рис. 3.2).

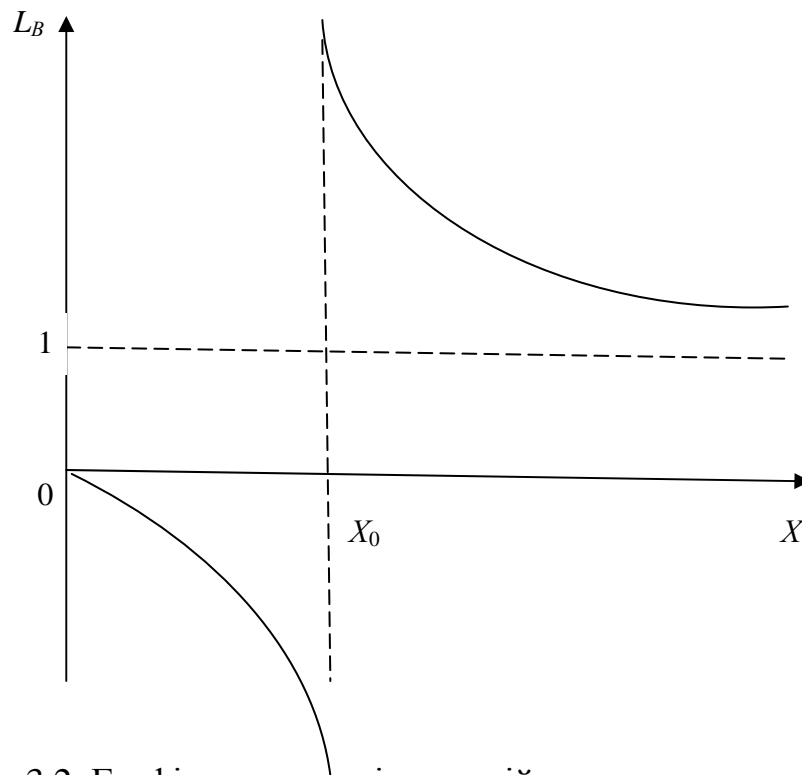


Рис. 3.2. Графік залежності операційного важеля продукції від фізичного обсягу продажів

Візуальний аналіз графіка на рис. 3.2 показує, що він складається з двох гілок, які відповідають зонам збитковості – ліва частина графіка, і прибутковості – права частина графіка. Максимальна абсолютна величина операційного левериджу спостерігається в районі точки беззбитковості X_0 , коли операційний прибуток від реалізації даного виду продукції близький до нуля. В міру віддалення від точки беззбитковості ефект операційного важеля починає знижуватися.

Так, у зоні лівої гілки графіка кожний подальший відсоток зниження об'єму продажів збиткової продукції приводить до темпу приросту збитку, який нижче за попередній. А в зоні правої гілки графіка навпаки: кожен подальший відсоток приросту об'єму продажів приводить до темпу приросту прибутку,

який нижче за попереднього. Даний феномен відомий в економічній теорії як явище граничної ефективності ресурсів, котра убуває.

Як видно з графіка на рис. 3.2, механізм виробничого левериджу має і зворотну спрямованість:

– в зоні збитковості при будь-якому зростанні об'єму продажів в ще більшій мірі підвищуватиметься розмір збитку від виробництва і реалізації даного виду продукції (ліва гілка графіка на рис. 3.2);

– в зоні прибутковості при будь-якому зниженні об'єму продажів в ще більшій мірі зменшуватиметься розмір прибутку від виробництва і реалізації даного виду продукції (права гілка графіка на рис. 3.2).

З формули (3.12) випливає, що між величиною виробничого важеля L_B даного виду продукції і прибутком Pr , який отримує підприємство в результаті його реалізації, існує зворотна залежність. Чим вищий прибуток підприємства, тим нижче ефект виробничого левериджу і навпаки. Це дозволяє зробити висновок про те, що виробничого важіль є інструментом, який зрівнює співвідношення ступеня прибутковості і рівня ризику в процесі здійснення конкретної виробничої діяльності. Тому величину L_B при $X > X_0$ (права гілка графіка на рис. 3.2) часто використовують для характеристики рівня підприємницького ризику, пов'язаного з випуском виробу даного виду.

Справа в тім, що поблизу точки беззбитковості X_0 , коли $Pr \rightarrow +0$ розмір виробничого важеля прагне в нескінченність ($L_B \rightarrow +\infty$), а вірогідність банкрутства підприємства в разі моно продуктового виробництва різко підвищується. І, навпаки, із зростанням об'єму продажів X прибуток збільшується і L_B знижується до 1. Це означає зменшення потенційних загроз для підприємницької діяльності відносно випуску і реалізації даного виду продукції.

У зв'язку з цим ми пропонуємо в зоні беззбитковості ($L_B > 0$), в якості оцінки виробничого ризику (R_B), тобто ризикованості виробництва та реалізації даного виду продукції, застосовувати величину

$$R_B = 1 - \frac{1}{L_B}. \quad (3.14)$$

Очевидно, що R_B змінюється від 0 до 1 і інтерпретується природним чином: зниження прибутку до нуля призводить до різкого збільшення L_B і відповідно ризикованості випуску виробу до одиниці. І навпаки: зростання прибутку до нескінченності викликає падіння L_B і ризикованості випуску виробу до нуля.

На нашу думку, окрім показника L_B – коефіцієнта еластичності прибутку за об'ємом продажів даного виду продукції X в аналізі її безбитковості слід активніше використовувати також й інші показники чутливості прибутку від реалізації – коефіцієнти еластичності прибутку за: 1) ціною p ; 2) питомими постійними витратами c_0 ; 3) питомими змінними витратами c_1 . Розглянемо їх детальніше.

1. Еластичність прибутку за ціною p визначається за формулою

$$E_p = (pX - C_0 - C_1)' \cdot \frac{p}{Pr} = \frac{pX}{Pr}. \quad (3.15)$$

Отже з ростом ціни одиниці продукції на один відсоток прибуток підприємства підвищується на величину pX / Pr , яка, в свою чергу, залежить від співвідношення чистого доходу й самого прибутку. Якщо чисельник і знаменник вираження (3.14) розділити на обсяг випуску X , то отримаємо наступну формулу еластичності прибутку від реалізації за ціною:

$$E_p = \frac{pX}{Pr} = \frac{p}{p - c_0 - c_1}. \quad (3.16)$$

За допомогою аналізу вираження (3.16) можна дослідити поведінку величини E_p як функції від ціни одиниці продукції p . Її графік має вигляд, аналогічний графіку виробничого левериджу (рис. 3.2) з відмінністю в тім, що по вісі абсцис відкладаються значення p замість X .

2. Еластичність прибутку за питомими постійними витратами c_0 знаходиться наступним чином:

$$E_{c_0} = (pX - c_0X - C_1)' \cdot \frac{c_0}{Pr} = \frac{-c_0X}{Pr} = -\frac{c_0}{p - c_0 - c_1}. \quad (3.17)$$

Знак мінус перед дробом (3.17) означає, що зниження питомих постійних витрат на один відсоток забезпечує підвищення прибутку підприємства на величину c_0X / Pr , яка, в свою чергу, залежить від співвідношення постійних витрат C_0 , що віднесені на даний вид продукції, і величини прибутку.

Графік залежності величини E_{c_0} від питомих постійних витрат, побудований на основі аналізу представлення (3.17) має вигляд, аналогічний графіку виробничого левериджу (рис. 3.2) з відмінністю в тім, що по вісі абсцис відкладаються значення c_0 замість X .

3. Еластичність прибутку за питомими змінними витратами c_1 знаходяться аналогічно:

$$E_{c_1} = (pX - C_0 - c_1X)' \cdot \frac{c_1}{Pr} = \frac{-c_1X}{Pr} = -\frac{c_1}{p - c_0 - c_1}. \quad (3.18)$$

Отже, зі зниженням питомих змінних витрат на один відсоток прибуток підприємства підвищується на величину c_1X / Pr , яка, в свою чергу, залежить від співвідношення змінних витрат C_1 й самого прибутку.

Графік залежності величини E_{c_1} від питомих постійних витрат, побудований на основі аналізу формули (3.18) має вигляд, аналогічний графіку виробничого левериджу (рис. 3.2) з відмінністю в тім, що по вісі абсцис відкладаються значення c_1 замість X .

Із формул еластичності (3.16) – (3.18) випливає, що

$$E_p + E_{c_0} + E_{c_1} = 1, \quad (3.19)$$

тобто, якщо відомі два з трьох коефіцієнтів еластичності, третій легко знаходиться з співвідношення (3.19).

Крім того, можна стверджувати, що зміна ціни одиниці продукції завжди в найбільшій мірі впливає на динаміку прибутку від реалізації підприємства в порівнянні зі зміною питомих постійних та змінних витрат. Зіставляючи формули (3.17) і (3.18), легко показати, що вплив змінних витрат на величину Pr у такій мірі більше (менше) впливу постійних витрат на прибуток від реалізації, у скільки разів змінні витрати більше (менше) постійних витрат, що були віднесені на даний вид продукції. Тобто справедливе співвідношення

$$E_{c0} : E_{c1} = C_0 : C_1. \quad (3.20)$$

З формули (3.12) коефіцієнта еластичності прибутку за об'ємом продажів (виробничого важеля) виливає наступне його вираження:

$$E_X = L_O = \frac{MP}{Pr} = \frac{(p - c_1)X}{Pr} = \frac{p - c_1}{p - c_0 - c_1}. \quad (3.21)$$

На основі співставлення виражень (3.16), (3.18), (3.21) легко виводиться рівність

$$E_p + E_{c1} = E_X, \quad (3.22)$$

яка означає, що відносний ефект підвищення прибутку за рахунок росту випуску й реалізації продукції на 1% співпадає з ефектом одночасного збільшення ціни товару й питомих змінних витрат на один відсоток.

А з урахуванням формул (3.17), (3.19) можна записати наступне співвідношення:

$$E_X = 1 - E_{c_0} = 1 + \frac{c_0}{p - c_0 - c_1}. \quad (3.23)$$

З вираження (3.23) випливає, що абсолютна величина відносного впливу обсягу виробництва і реалізації продукції даного виду на величину Pr завжди

більше на один відсоток абсолютної величини відносного впливу на прибуток питомих постійних витрат.

Слід зазначити, що всі наведені вище показники *CVP*-аналізу спочатку були розроблені виключно для дослідження співвідношення «витрати – об'єм – прибуток» одного конкретного виду продукції. Але в умовах сучасного багатомономенклатурного виробництва постає питання: чи придатний апарат *CVP*-аналізу для дослідження беззбитковості операційної діяльності на рівні підприємства?

Деякі дослідники стверджують, що апарат *CVP*-аналізу не може бути застосований в масштабі всього підприємства [32]. Але ми не поділяємо дану точку зору і вважаємо, що це помилкова позиція, не зважаючи на деяку абстрактність такого поняття, як «точка беззбитковості основної діяльності підприємства».

Справа в тім, що в умовах ринкової конкуренції будь-яке підприємство в силу певних об'єктивних чи суб'єктивних обставин та причин (наприклад, кон'юнктурних, стратегічних тощо) завжди мусить йти на розумний компроміс і за рахунок прибуткових виробів випускати збиткові види продукції. Головним при цьому є те, що підприємство повинно, по-перше, постійно прагнути до мінімізації цієї збиткової частки свого асортименту і, по-друге, отримувати загальні позитивні фінансові результати від операційної діяльності. Індикаторами вказаних результатів цілком можуть служити показники апарату *CVP*-аналізу, побудовані з урахуванням вимог статистичної методології, зокрема теорії середніх величин.

На наш погляд, на питання про придатність апарату *CVP*-аналізу для дослідження беззбитковості операційної діяльності на рівні підприємства треба дати позитивну відповідь. Єдине, що обов'язково слід враховувати при побудові показників *CVP*-аналізу на «макрорівні» – це необхідність їх агрегування, оскільки вони співвідносяться зі звичайними параметрами, розглянутими вище, як типове і індивідуальне, загальне і окреме. Тому для абсолютних показників типу маржинальний прибуток агрегування означає

підсумовування відповідних індивідуальних значень показників, що відносяться до окремих видів продукції. А для відносних характеристик (точка беззбитковості, коефіцієнт маржинального прибутку, запас міцності, операційний леверидж) перехід на більш високий рівень узагальнення здійснюється шляхом осереднення.

Обговоримо методичні підходи до побудови відповідних показників дослідження співвідношення «витрати – об’єм – прибуток» на рівні підприємства, коли воно виробляє і реалізує n видів неоднорідної продукції [43].

Зрозуміло, що на рівні підприємства можна визначити точку беззбитковості лише у вартісному виразі. З співвідношення (3.3) випливає, що

$$\sum_{i=1}^n C_i + \sum_{i=1}^n Pr_i = \sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n c_{i1} X_i + \sum_{i=1}^n Pr_i = \sum_{i=1}^n p_i X_i. \quad (3.24)$$

Тут i – номер певного виду продукції ($i = 1, 2, \dots, n$).

Очевидно, що для підприємства в цілому точка беззбитковості визначається за умови нульового прибутку від реалізації всіх видів продукції (робіт, послуг), тобто при

$$\sum_{i=1}^n Pr_i = 0. \quad (3.25)$$

Отже, з урахуванням умови (3.25) з вираження (3.24) випливає рівність

$$\sum_{i=1}^n p_i X_{i0} = \sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n c_{i1} X_{i0}, \quad (3.26)$$

яка означає, що в точці беззбитковості загальна виручка від реалізації продукції дорівнює сумарним витратам. Для підприємства це буде означати те, що в точці беззбитковості прибуток нульовий, зліва від неї знаходиться зона збитковості, справа – зона прибутковості суб’єкта господарювання.

Однак, слід мати на увазі той факт, що з формули (3.26) визначити точку беззбитковості у вартісному виразі можливо лише за умови, якщо знайдені

точки беззбитковості всіх видів продукції в фізичному вираженні X_{i0} . Інший метод розрахунку величини $\sum_{i=1}^n p_i X_i$ буде розглянутий нижче.

Для всього асортименту продукції, що випускається на підприємстві, рівняння маржинального прибутку виглядає так:

$$\sum_{i=1}^n MP_i = \sum_{i=1}^n p_i X_i - \sum_{i=1}^n C_{i1} = \sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i. \quad (3.27)$$

Тобто, як і для окремого виробу, розрахунок маржинального прибутку можна здійснювати двома способами:

- 1) шляхом зменшення загальної виручки від реалізації на величину сумарних змінних витрат;
- 2) підсумуванням загальних постійних витрат і загального прибутку підприємства.

Коефіцієнт маржинального прибутку підприємства (\bar{K}) дорівнює середній питомій вазі його маржинального прибутку у виручці від реалізації:

$$\bar{K} = \frac{\sum_{i=1}^n MP_i}{\sum_{i=1}^n p_i X_i} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i X_i - \sum_{i=1}^n C_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_i X_i} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i}{\sum_{i=1}^n p_i X_i}. \quad (3.28)$$

Величина \bar{K} показує, яка частка об'єму продажів може бути використана підприємством у середньому для покриття загальних постійних витрат і формування прибутку від реалізації всіх n видів продукції. Вона представляє собою середню зважену величину з коефіцієнтів маржинального прибутку K_i окремих видів продукції, тому справедлива наступна нерівність: $\min(K_i) \leq \bar{K} \leq \max(K_i)$. Тобто середній коефіцієнт маржинального прибутку підприємства знаходиться в межах варіювання K_i , розрахованих для окремих видів продукції.

З формули (3.28) випливає, що

$$\sum_{i=1}^n p_i X_i = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i}{\bar{K}}. \quad (3.29)$$

Як було відмічено вище, у вартісній точці беззбитковості всього підприємства виконується умова (25), тоді для неї вираження (3.29) набуває наступного вигляду:

$$\sum_{i=1}^n p_i X_{i0} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0}}{\bar{K}}. \quad (3.30)$$

Отже, формула (30) може служити для розрахунку шуканої вартісної точки беззбитковості всього підприємства.

Запас міцності підприємства \bar{MS} – оцінка у відсотках середнього відхилення фактичного вартісного об'єму реалізації від беззбиткового значення:

$$\bar{MS} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i X_i - \sum_{i=1}^n p_{i0} X_{i0}}{\sum_{i=1}^n p_{i0} X_{i0}} \times 100. \quad (3.31)$$

При позитивному значенні величина \bar{MS} показує, на скільки відсотків у середньому може бути знижений об'єм реалізації підприємства при збереження його беззбитковості. В разі негативного значення \bar{MS} запас міцності показує, на скільки відсотків у середньому повинні збільшитися продажі, аби підприємство почало отримувати прибуток від реалізації продукції. Вона теж є середньою величиною з показників MS_i окремих видів продукції, тому справедлива наступна нерівність: $\min(MS_i) \leq \bar{MS} \leq \max(MS_i)$.

Для розрахунку усередненого виробничого важеля \bar{L}_B , який характеризує середню відносну динаміку прибутку в результаті зміни об'єму реалізації на один відсоток по всьому підприємству, співвідносять загальний маржинальний прибуток з сумарним прибутком від реалізації:

$$\bar{L}_B = \frac{\sum_{i=1}^n MP_i}{\sum_{i=1}^n Pr_i}. \quad (3.32)$$

З урахуванням вираження (3.32) формула усередненого виробничого важеля \bar{L}_B може бути представлена так:

$$\bar{L}_B = \frac{\sum_{i=1}^n MP_i}{\sum_{i=1}^n Pr_i} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i}{\sum_{i=1}^n Pr_i} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0}}{\sum_{i=1}^n Pr_i} + 1. \quad (3.33)$$

Це означає, що так же, як і для виробничого левериджу конкретного виробу, величина \bar{L}_B в основному залежить від частки загальних постійних витрат в прибутку від реалізації всієї продукції підприємства.

Аналізуючи формули (3.30), (3.31), можна дослідити поведінку величини \bar{L}_B як функції від операційного доходу підприємства. Він має вигляд, аналогічний графіку виробничого левериджу (рис. 3.2) з відмінністю в тім, що по вісі абсцис відкладаються значення $\sum p_i X_i$ замість X .

Розуміння механізму прояву осередненого виробничого важеля дозволяє цілеспрямовано управляти співвідношенням постійних і змінних витрат з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності при різних тенденціях кон'юнктури ринку і стадії життєвого циклу підприємства.

При несприятливій кон'юктурі ринку, що визначає можливе зниження об'єму продажів, а також на ранніх стадіях життєвого циклу підприємства, коли їм ще не здолана точка беззбитковості, необхідно приймати заходи до зниження постійних витрат підприємства. І навпаки, при сприятливій кон'юктурі ринку і наявності певного запасу міцності, вимоги до здійснення режиму економії постійних витрат можуть бути дещо ослаблені. У такі періоди підприємство може значно розширювати об'єм реальних інвестицій, проводячи реконструкцію і модернізацію основних виробничих фондів.

Слід пам'ятати, що ефект виробничого важеля виявляється лише в короткостроковому періоді. Це визначається тим, що постійні витрати підприємства залишаються незмінними лише впродовж короткого відрізка часу. Як тільки в процесі збільшення об'єму продажів відбувається черговий стрибок величини постійних витрат, підприємству необхідно долати нову точку беззбитковості, пристосовуючи до неї свою виробничо-фінансову діяльність.

Іншими словами, після такого стрибка ефект виробничого левериджу виявляється в нових умовах господарювання по-новому.

Окрім того, деякі дослідники пропонують розширити коло традиційного тлумачення дії виробничого важеля за рахунок уведення в науковий обіг додаткових показників, пов'язаних з величиною \bar{L}_B . Наприклад, О.О. Орлов пише, що «для більшої наочності краще застосовувати показник, зворотний до операційного важеля – запас надійності, який можна розрахувати за формулою

$$Z_H = \frac{1}{L_B} = \frac{\sum_{i=1}^n Pr_i}{\sum_{i=1}^n MP_i} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0}}{\sum_{i=1}^n MP_i}. \quad (3.34)$$

Цей показник кореспондує з показником «коефіцієнт беззбитковості»:

$$K_B = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0}}{\sum_{i=1}^n MP_i}. \quad (3.35)$$

В сумі $Z_H + K_B = 1$. У підсумку маємо більш чіткі границі «ступеню загрози»:

$K_B = 1$ – підприємство беззбиткове $Z_H = 0$;

$K_B > 1$ – підприємство збиткове $Z_H < 0$;

$K_B < 1$ – підприємство прибуткове $Z_H > 0$ » [32, с. 27].

Ми не заперечуємо проти таких пропозицій, оскільки додаткові показники апарату аналізу беззбитковості на рівні підприємства лише розширюють можливості дослідника в даній області. Проте, вказаний автор сторінкою нижче робить наступний висновок: «Використання показника операційного важеля для безпосереднього розрахунку росту (зменшення) прибутку можливо лише при умові випуску одного найменування виробу або пропорційного росту (зменшення) фізичного обсягу випуску по всій номенклатурі продукції» [32, с. 27-28].

Тут явне протиріччя: з одного боку, в наявності розробка двох показників аналізу фінансових результатів операційної діяльності підприємства з

визначенням відповідних зон його беззбитковості, а з другого, фактичне заперечення можливостей застосування усередненого важеля \bar{L}_B в даних аналітичних цілях на рівні всього підприємства.

На наш погляд, найбільш важливу роль в аналізі прибутку на рівні підприємства усереднений важіль \bar{L}_B відіграє при оцінці загальної ризикованості його виробничої діяльності. За аналогією з вираженням (14) у разі, коли підприємство знаходиться в зоні беззбитковості ($\sum_{i=1}^n \text{Pr}_i > 0$), з урахуванням вираження (3.33), введемо показник середнього виробничого ризику (\bar{R}_B):

$$\bar{R}_B = 1 - \frac{1}{\bar{L}_B} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n \text{Pr}_i}{\sum_{i=1}^n C_{0i} + \sum_{i=1}^n \text{Pr}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{0i}}{\sum_{i=1}^n C_{0i} + \sum_{i=1}^n \text{Pr}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{0i}}{\sum_{i=1}^n MP_i}. \quad (3.36)$$

Порівнюючи вираження (3.36) і (3.35), приходимо до висновку про те, що запропонований О.О. Орловим коефіцієнт беззбитковості K_B збігається з показником середнього виробничого ризику підприємства \bar{R}_B .

Так же, як і для окремого виробу, величина \bar{R}_B змінюється від 0 до 1 і тлумачиться наступним чином: зниження прибутку підприємства до нуля призводить до різкого збільшення \bar{L}_B і відповідно ризикованості виробничої діяльності до одиниці. І навпаки, зростання прибутку до нескінченності викликає падіння \bar{L}_B і ризикованості випуску та реалізації всього асортименту продукції до нуля. Відмітимо, що в формулі (3.36) саме співвідношення величини загальних постійних витрат з величиною загального прибутку від реалізації продукції підприємства відображає ризикованість виробничої діяльності. Наприклад, коли ці величини співпадають $\bar{R}_B = 0,5$; коли прибуток від реалізації в 3 рази перевищує постійні витрати підприємства $\bar{R}_B = 0,25$.

Поряд з виробничим ризиком підприємство у разі використання запозичених коштів стикається також з фінансовим ризиком, який, у сукупності з виробничим ризиком, створює виробничо-фінансовий або сукупний ризик.

Характеристикою вказаних ризиків може бути величина фінансового левериджу, а також виробничо-фінансового (сукупного) важеля. Розповсюджуючи запропонований вище підхід до оцінювання ризиків операційної діяльності за формулами (3.14), (3.36)), ми вважаємо доцільним в зоні «підвищеної» прибутковості підприємства, коли прибуток від реалізації перевищує платежі за кредитами $\sum_{i=1}^n Pr_i > I$ визначати показники середнього фінансового ризику

$$\bar{R}_\Phi = 1 - \frac{1}{\bar{L}_\Phi} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n Pr_i - I}{\sum_{i=1}^n Pr_i} = \frac{I}{\sum_{i=1}^n Pr_i} \quad (3.37)$$

та середнього виробничо-фінансового (сукупного) ризику

$$\bar{R}_C = 1 - \frac{1}{\bar{L}_C} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n Pr_i - I}{\sum_{i=1}^n MP_i} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0} + I}{\sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i}. \quad (3.38)$$

Аналіз формули (3.37) показує, що показник середнього фінансового ризику \bar{R}_Φ змінюються від 0 до 1 і прямо залежить від суми платежів за кредит I та зворотно від величини прибутку від реалізації $\sum_{i=1}^n Pr_i$. Якщо вказане обмеження не накладати, тобто коли запозичені кошти дуже великі і платежі за кредит перевищують операційний прибуток, то \bar{R}_Φ змінюються від 0 до $+\infty$ і значення $\bar{R}_\Phi > 1$ сигналізує про потенційну небезпеку банкрутства підприємства внаслідок його необґрунтованої фінансової залежності.

За умови $\sum_{i=1}^n Pr_i > I$ аналогічні висновки можна зробити досліджуючи формулу (38), яка визначає величину сукупного ризику підприємства. Слід мати на увазі той факт, що наявність у чисельнику та знаменнику дроби (3.38) загальних постійних витрат $\sum_{i=1}^n C_{0i}$, що відображають виробничий ризик, створює додатковий фактор підвищення $\sum_{i=1}^n C_{0i}$ виробничо-фінансового ризику підприємства: з ростом величини

$\bar{R}_C \rightarrow 1$. Це означає, що при інших рівних умовах більш високі постійні витрати викликають більші загрози банкрутства суб'єкта господарювання.

Вирішуючи питання асортиментної політики підприємства, тобто визначаючи, якому з товарів, що виготовляються, віддати перевагу в майбутньому, а виробництво якого вигляду продукції скоротити, необхідно враховувати, що випуск і продаж товарів завжди пов'язані з якимись обмежувачими чинниками, залежними від характеру самого бізнесу і особливостей зовнішнього середовища. Кордони можливостей підприємства можуть бути окреслені розміром його виробничої потужності, наявністю трудового потенціалу відповідного професійно-кваліфікаційного рівня, джерелами сировинної бази, ємкістю ринку збуту, мірою напруженості конкурентної боротьби, величиною рекламного бюджету і т. п. Але найбільш значимий обмежувачий чинник – час.

У разі, коли в підприємства є свобода маневру в межах наявних факторів виробництва, а також відповідного попиту на різноманітні види продукції, що воно виробляє, виникає питання щодо вибору показника, яким доцільно керуватися при плануванні асортиментних зрушень на майбутній період. Тут зазвичай користуються такими індикаторами, як рентабельність товару Re_i , коефіцієнт маржинального прибутку K_i та ін. Розглянемо їх придатність для вирішення поставленого завдання в рамках теорії *CVP*-аналізу.

Як відомо, рентабельність даного виробу визначається відношенням отриманого прибутку від реалізації до величини сумарних витрат. Цей показник можна записати так:

$$Re_i = \frac{Pr_i}{C_{i0} + C_{i1}} = \frac{1}{\frac{L_{Bi}}{K_i} - 1} = \frac{K_i}{L_{Bi} - K_i}. \quad (3.39)$$

Не втрачаючи загальності, обговоримо ситуацію вибору з двох товарів, що випускаються, найпривабливішого з позиції майбутньої прибутковості підприємства за допомогою критеріїв Re і K . Нехай на даний момент часу рентабельність першого виробу вища, ніж рентабельність другого, тобто $Re_1 > Re_2$. З вираження (3.39) випливає, що

$$\frac{K_1}{L_{B1} - K_1} > \frac{K_2}{L_{B2} - K_2}. \quad (3.40)$$

Оскільки виконання наведеної нерівності залежить від величини двох показників – коефіцієнта маржинального прибутку і операційного левериджу, то можливі три випадки:

1) $K_1 > K_2$, тобто обидва критерії синхронно вказують на необхідність нарощування виробництва саме продукції першого виду, як найбільш прибуткового;

2) $K_1 = K_2$, тоді виконується умова $L_{B1} < L_{B2}$ і операційний важіль більше в другого виробу: його додаткові продажі забезпечать більш прискорене зростання прибутку в порівнянні з першим товаром, який при цьому є менш ризиковим;

3) $K_1 < K_2$, тоді має бути справедливою нерівність $L_{B1} \ll L_{B2}$ і операційний леверидж набагато вище у другого виробу: збільшення його реалізації дозволить різко підвищити прибуток в досить короткі терміни, хоча підприємство при цьому бере на себе додаткові ризики в порівнянні з нарощуванням продажів першого товару.

Очевидно, що наведені міркування легко поширюються на ситуацію, коли розглядається номенклатура з n видів продукції підприємства. Висновок напрашується один: в межах періоду релевантності (коли виконуються всі головні передумови *CVP*-аналізу) коефіцієнт маржинального прибутку представляється більш надійним індикатором при розробці асортиментної політики підприємства в порівнянні з показником рентабельності, оскільки останній відображає структуру виробництва, яка склалася у минулому, без урахування майбутніх обсягів випуску виробів і, відповідно, без потенційних об'ємів економії на умовно-постійних витратах.

Отже, підвищену увагу необхідно приділяти розвитку виробництва і реалізації тих виробів, які характеризуються максимальною величиною K_i . Чим вище значення коефіцієнта маржинального прибутку, тим більше привабливим є випуск саме даного виду продукції в майбутньому. В разі збігу для декількох виробів величини K_i перевага може бути віддана тому з них, в якого

найбільший операційний важіль (за умови, що ставиться завдання швидкого збільшення прибутку підприємства).

Практика бізнесу свідчить про те, що вибір найбільш перспективного виду продукції за допомогою критерію «максимальна рентабельність» може призвести до серйозних прорахунків. Іноді навіть досвідчені фінансові аналітики нерідко помиляються і отримують прямі збитки замість очікуваного максимуму прибутку.

Таким чином, підводячи підсумки викладеному матеріалу, ми дійшли наступних висновків. Всі агреговані показники *CVP*-аналізу на «макрорівні» (формули (3.24) – (3.36)) мають повне право на існування і використання, тим більше, що ні один з них не суперечить класичній теорії беззбитковості на рівні окремого виду продукції.

На нашу думку, коректність їх застосування, перш за все, лежить у площині обґрунтованого агрегування, тобто переходу на більш високий рівень узагальнення. Виконання вказаної передумови забезпечується тим, що указані показники (особливо відносні) повинні будуватися у суворій відповідності до основних положень статистичної науки.

Це означає, що такі характеристики, як \bar{K} , \bar{MS} , \bar{L}_B розраховуються за змістовними формулами середніх величин і в ніякому разі – як прості середні з окремих значень відповідних параметрів. Тому можна стверджувати наступне:

$$\bar{K} \neq \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}; \quad \bar{MS} \neq \frac{\sum_{i=1}^n MS_i}{n}; \quad \bar{L}_O \neq \frac{\sum_{i=1}^n L_{Bi}}{n}. \quad (3.41)$$

Правильними будуть такі змістовні формули наведених середніх показників:

$$\begin{aligned}
K - m \text{ марж. прибутку } \text{підпр.} &= \frac{\text{Маржинальний прибуток підприємства}}{\text{Виручка від реалізації підприємства}}; \\
\text{Запас міцності } \text{підпр.} &= \frac{\text{Відхилення факт. виручки від безбиткової}}{\text{Безбиткова виручка від реалізації підприємства}}; \\
\text{Виробничий леверидж } \text{підпр.} &= \frac{\text{Маржинальний прибуток підприємства}}{\text{Прибуток від реалізації підприємства}}.
\end{aligned}
\tag{3.42}$$

Застосовуючи запропонований методичний підхід, наведемо формули розрахунку середніх коефіцієнтів еластичності прибутку за ціною p , за питомими постійними c_0 і змінними c_1 витратами підприємства:

$$\bar{E}_p = \frac{\sum_{i=1}^n p_i X_i}{\sum_{i=1}^n Pr_i}; \quad \bar{E}_{c_0} = -\frac{\sum_{i=1}^n C_{i0}}{\sum_{i=1}^n Pr_i}; \quad \bar{E}_{c_1} = -\frac{\sum_{i=1}^n C_{i1}}{\sum_{i=1}^n Pr_i}.
\tag{3.43}$$

Легко показати, що для середніх показників (3.43) справедливі ті ж самі співвідношення, які мають місце для звичайних коефіцієнтів еластичності окремих видів продукції (див. формули (3.19), (3.20), (3.22)).

Таким чином, можна стверджувати, що лише послідовне й чітке дотримання статистичної методології забезпечує науково-обґрунтоване застосування формул (3.24) – (3.38), (3.43) на практиці з якісною економічною інтерпретацією отриманих показників *CVP*-аналізу на рівні підприємства.

У сукупності весь комплекс *CVP*-аналізу на рівні підприємства можна представити у вигляді таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Аналіз беззбитковості випуску й реалізації продукції
промислового підприємства

Показник	Позначення	Формула розрахунку
Випуск продукції, кг	ΣX	ΣX
Ціна виробу, грн./кг	\bar{p}	$\Sigma pX / \Sigma X$
Виручка від реалізації, тис. грн.	V	ΣpX
Постійні витрати, тис. грн.	ΣC_0	ΣC_0
Змінні витрати на одиницю продукції, грн./кг	c_1	$\Sigma C_1 / \Sigma X$
Змінні витрати на весь випуск продукції, тис. грн.	ΣC_1	$c_1 X$
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	ΣPr	$\Sigma pX - \Sigma C_0 - \Sigma C_1$
Маржинальний прибуток, тис. грн.	ΣMP	$\Sigma pX - \Sigma C_1$
Коефіцієнт маржинального прибутку	\bar{K}	MP / V
Беззбитковий обсяг продажів, тис. грн.	\bar{V}_0	$\Sigma C_0 / K$
Запас міцності, %	\bar{MS}	$100(V - V_0) / V_0$
Виробничий важіль, %	\bar{L}_B	$\Sigma MP / \Sigma Pr$
Виробничий ризик за умови $Pr > 0$	\bar{RB}	$1 - (1 / \bar{L}_B)$
Запас надійності	\bar{S}	$1 / \bar{L}_B$
Еластичність прибутку, %		
1) за ціною	\bar{E}_p	$V / \Sigma Pr$
2) за питомими постійними витратами	\bar{E}_{c_0}	$-\Sigma C_0 / \Sigma Pr$
3) за питомими змінними витратами	\bar{E}_{c_1}	$-\Sigma C_1 / \Sigma Pr$
Платежі за кредити, тис. грн.	I	-
Прибуток від реалізації продукції за вирахуванням платежів за кредит	ΣPr^*	$\Sigma Pr - I$
Фінансовий важіль за умови $Pr > I \geq 0$	L_Φ	$\Sigma Pr / \Sigma Pr^*$
Фінансовий ризик	R_Φ	$1 - (1 / \bar{L}_\Phi)$
Сукупний (виробничо-фінансовий) важіль	L_C	$\bar{L}_B \times \bar{L}_\Phi$
Сукупний (виробничо-фінансовий) ризик ($L_C > 0$)	R_C	$1 - (1 / \bar{L}_C)$

3.1.2. Запровадження антикризових управлінських рішень на підприємствах цукрової промисловості

Програма реструктуризації підприємства полягає у зосередженні на антикризових (стратегічних) цілях підприємства і конкретизації їхніх якісних та кількісних параметрів.

Розробка програми реструктуризації залежить від особливостей побудови організаційної структури, психологічного клімату й кадрової політики підприємства, його фінансово-економічної та інвестиційної політики, рівня корпоративної культури, технологічних особливостей і процесів управління якістю, а також постачальницько-збутової політики та ступеня організації бізнес-процесів. Цілі та орієнтири підприємств, що реалізували програму реструктуризації та тих, що збираються її провести принципово відрізняються. Якщо у якості пріоритетів для нереструктурованих підприємств зазвичай виступають визначення найбільш ефективної організаційної структури, шляхи знаходження західного партнера та збільшення інвестиційного капіталу, то після реалізації реструктуризаційних рішень структура вибору основних пріоритетів підлягає таким змінам: збільшення потоку грошових коштів, розуміння конкурентного середовища та розуміння своїх витрат.

Потрібно зазначити, що програма реструктуризації повинна відповідати рівню компетенції, яка властива реструктурованому підприємству, тобто враховувати притаманну суб'єкту підприємницької діяльності кваліфікацію керівників та відповідно менеджерів, які зайняті процесом проведення антикризових перетворень.

Суб'єкт підприємницької діяльності, що здійснює реструктуризацію має створювати програму, яка буде погоджена із загальною стратегією підприємництва, адаптована до умов бізнес-середовища галузі й зорієнтована на гармонічний розвиток, а краще інноваційний, розвиток підприємства та його структурних підрозділів. При недотриманні вказаних умов існує можливість виникнення проблем керованості (втрата адміністративної влади) та контролю,

питань психологічної неготовності колективу працювати в нових умовах, а у самому важкому випадку можливість виникнення банкрутства.

Під час розробки програми реструктуризації підприємство повинне вирішити такі важливі питання:

- призначення відповідального лідера за підготовку формування антикризової стратегії та здійснення програми реструктуризації;

- визначення вектору спрямованості реструктуризації, тобто пошук відповідей на конкретні запитання «що робити», «яким чином здійснювати» та «яке коло осіб є відповідальним за реструктуризацію»;

- побудова плану організаційно-економічної трансформації та визначення, координація заходів з приведення її в дію;

- контроль за впровадженням реструктуризаційних рішень;

- вибір пріоритетів розподілення фінансових коштів, центрів фінансової відповідальності для реалізації цілей, інтересів підприємства;

- забезпечення постійною інформаційною підтримкою кола відповідальних осіб щодо організації виробничої та практичної діяльності підприємства, планів і прийнятих рішень керівництва.

Таким чином, на основі підходу А. І. Ковальова [1, с.152–166], автором визначено, що програма антикризової реструктуризації підприємства повинна містити такі основні документи (хоча їхній склад може змінюватися в залежності від індивідуальної концепції та мети проведення реструктуризаційних змін): наказ керівництва підприємства по проведенню антикризової реструктуризації; план здійснення реструктуризації; робота з підприємницькими активами; організація обліку та контролю заходів по проведенню реструктуризації; аналітичний звіт щодо проведеної антикризової реструктуризації.

Наказ керівництва підприємства по проведенню антикризової реструктуризації повинен визначити коло відповідальних осіб за проект та зобов'язати їх проводити заходи щодо аналізу стану підприємства, вибору обґрунтованої форми реалізації реструктуризації, розробки календарного плану

щодо виконання графіку робіт, а також координації моніторингу виконаних реструктуризаційних заходів.

План здійснення реструктуризації має враховувати план дій та перелік необхідних заходів для реалізації стратегічного бачення перспектив керівниками реструктурованого образу підприємства. План здійснення реструктуризації представляє собою формалізований організаційний проект щодо опису цілей підприємства та зображення моделі розвитку підприємства, комплексу заходів з подолання фінансово-економічних проблем підприємства й оновлення основних бізнес-процесів. Тобто цей документ допомагає формалізувати стратегію, а також тактику щодо досягнення перспективних цілей програми реструктуризації та виявити конкретні механізми їхнього досягнення. У таблиці 3.2 автором представлено приклад можливої структури та сутності розділів плану для здійснення реструктуризації підприємства, що не суперечить наказу Міністерства промислової політики України «Про затвердження Положення про реструктуризацію підприємств» від 18 липня 2008 року за № 460 [2] і ґрунтується на наказі Міністерства промислової політики «Про затвердження Примірного плану реструктуризації та досудової санації» від 29 серпня 2008 року за № 549 [3].

Таблиця 3.2

План реструктуризації

Розділ плану	Зміст
1	2
1. Загальні положення	1.1. Реквізити підприємства (назва підприємства, його організаційно-правова форма, дані про засновників, інша інформація).
	1.2. Загальна характеристика (види реалізованої продукції, її відповідність стандартам якості, кількість працівників, розмір уставного капіталу та дані про інвестиції).
2. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства	2.1. Фінансово-економічний аналіз підприємства: аналіз фінансового стану, аналіз структури активів та пасивів, аналіз структури основних засобів, дослідження оновлення виробничо-технологічної бази підприємства.
	2.2. Висновок щодо результатів аналізу фінансово-економічного стану за останні 3 роки діяльності та рекомендації підприємству по результатам проведеного аналізу.

3. Аналіз організаційної структури підприємства	3.1. Характеристика підприємницької організаційної структури.
	3.2. Управлінська структура економічного та інформаційно-технічного програмного забезпечення підприємства.
	3.3. Підсумки та рекомендації щодо вдосконалення організаційно-управлінської підприємницької структури.
4. Дослідження сировинної бази	4.1. Визначення потрібних видів сировинних ресурсів.
	4.2. Виявлення кола постачальників сировини.
5. Аналіз ринків реалізації продукції	5.1. Поточний стан та тенденції розвитку або занепаду галузі.
	5.2. Дослідження маркетингової стратегії підприємства та його конкурентоспроможності.
	5.3. Визначення реальних споживачів.
	5.4. Виявлення існуючих виробників-конкурентів.
	5.5. Висновок щодо ринкової позиції підприємства.
6. Заходи реструктуризації підприємства	6.1. Дослідження тенденцій проведення реструктуризації активів та пасивів по результатам здійсненої діагностики.
	6.2. Розгляд заходів з відновлення платоспроможності та проведення реструктуризації кредиторської заборгованості.
	6.3. Заходи з вдосконалення організаційно-управлінської структури підприємства
	6.4. Характеристика інвестиційних проектів з модернізації та розвитку виробничого потенціалу
7. Прогноз соціально-економічних наслідків реструктуризації	Оцінювання майбутніх витрат та доходів унаслідок здійснення реструктуризації

У документі щодо роботи з підприємницькими активами передбачено відображення вартості всіх наявних активів та тих, які передаються у інші цехи чи структурні підрозділи. Документ складається по результатам проведення інвентаризації майна.

Організація обліку та контролю заходів по проведенню реструктуризації повинна бути відображена у окремому документі, де враховуються часові та фінансові обмеження виконуваних планів і показники обліку і контролю щодо кожного центру фінансової відповідальності.

У документі, сутність якого полягає в аналітичному звіті по результатам антикризової реструктуризації підприємства, акцент зміщується на реалізацію перетворення та оцінку його якості. Бажано відмітити опис проведених антикризових перетворень та відобразити повноваження знов створених або реформованих підрозділів (самостійних структур), результати перегляду

організаційно-правової структури управління підприємством та показати отриманий економічний ефект від реструктуризаційних заходів.

Зміст та орієнтовний період проведення робіт по здійсненню етапів реструктуризації [4, с.99–103], беручи до уваги розробку програми реструктуризації та підготовку плану (бізнес-плану) її проведення, представлено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Етапи та період здійснення реструктуризації підприємств

Назва етапу	Період (робочі дні)
1. Формулювання мети антикризової реструктуризації, проведення комплексної діагностики підприємства, вибір та розробка програми реструктуризації.	швидко (при глибокому зануренні у реструктуризаційні проблеми вибору) – 4-7 днів; нормально – 25-30 днів
2. Підготовка, створення та реалізація плану і бізнес-плану проведення реструктуризації	швидко (для підприємств з задовільними та добрими результатами комплексної діагностики) – до 150 днів; нормально – до 300 днів
3. Моніторинг реалізації проекту реструктуризації та презентація результатів здійснення проекту	період реалізації проектів і 1-2 місяці на підготовку аналітичного звіту з проекту

Представлені документи програми та відповідно складові частини плану щодо здійснення антикризової реструктуризації можуть бути використаними безпосередньо на підприємствах цукрової промисловості. Але потрібно зосередити увагу на деяких особливостях переробної галузі промисловості, що досліджується.

Так, виробництво цукру має сезонний характер та ґрунтується на виготовленні тільки одного основного виду готової продукції (інше – жом, меляса реалізується як побічна продукція). Також питання маркетингу на цукровому моноринку є недостатньо розробленими та дослідженими.

До того ж важливим аспектом є дослідження сировинної бази для підприємств даної галузі. Цукровий завод повинен мати постійну зону бурякосіяння та організацію на її основі сформованої бази виробництва високоякісної продукції. Потрібно орієнтуватися на те, що цукрові заводи використовують у якості сировини не тільки цукрові буряки, але й цукрову

тростину. Використання цукрової тростини як сировини для виробництва цукру підлягає державному квотуванню (260 тис. тонн на рік). Динаміку здійснених суднозаходів щодо поставок цукру-сирцю за 2005-2010 роки відповідно до встановленої квоти у Одеський морський торговий порт (ОМТП) представлено автором у додатку Е на основі розрахунків автора, які здійснено по даним інспекції з карантину рослин в Одеській області. Суховантажні судна, які поставляють цукор-сирець на хлібну гавань ОМТП (46, 47 причали), повинні мати складену загальну декларацію і вантажний план із зазначенням обсягів привезеного вантажу, фіто-санітарні сертифікати щодо якості цукру, коносаменти, маніфести та іншу супровідну документацію. Поставлений тростинний цукор-сирець перероблюється вітчизняними цукровими заводами для підвищення термінів його зберігання, тобто усунення гідролітичного розпаду цукру через негативний вплив продуктів життєдіяльності мікроорганізмів, та подальшого виготовлення якісного цукру для виробничого споживання і реалізації населенню. Поставка тростинного цукру-сирцю здійснюється на основі договору між вітчизняними виробниками та фірмами-постачальниками.

Так як цукрове виробництво має технологічний вектор направленості, то пріоритетним шляхом є здійснення модернізації вітчизняних заводів на основі використання інноваційних підходів. Увагу потрібно зосередити на вдосконаленні ресурсозберігаючих технологій, оснащенні заводів прогресивним обладнанням та покращенні ступеня автоматизації технологічних процесів. Для реалізації інноваційного проекту мають бути залученими його замовники, засновник, підприємство-виконавець, науково-технічна рада, проектувальник, інвестор (інвестиційні фонди, банк), фінансовий консультант, аудитор, страхова компанія та зацікавлені групи або структури.

Автор вважає доцільним розглянути розроблену програму адаптивної реструктуризації щодо здійснення антикризового перетворення Чортківського цукрового заводу.

Програма реструктуризаційного перетворення ТОВ «Чортківський

цукровий завод» в умовах жорсткої конкурентної боротьби заснована на ключових розділах плану реструктуризації. Фрагментарно розглянуто ключові моменти кожного із вказаних розділів плану реструктуризації Чортківського цукрового заводу (Тернопільська область), який було складено у 2011 році.

Чортківський цукровий завод є одним із найкращих та найновіших підприємств вітчизняного цукроваріння. Чортківський цукровий завод з 2001 року належить до агропромислової асоціації «Група компаній «Укррос», яка представляє собою добровільну недержавну некомерційну організацію, що створена та функціонує відповідно до принципів рівноправності, загальної спільності інтересів і захисту прав виробників, а також операторів аграрного ринку.

Чисельність персоналу за 2010 рік склала 760 людей. Відповідно до технологічного процесу підприємство повністю забезпечено висококваліфікованими кадрами.

Основний вид діяльності підприємства – переробка цукрового буряка і виробництво цукру-піску, допоміжні види діяльності – виробництво сухого, свіжого і гранульованого жому, патоки-меляси, а також виробництво вапна та здійснення водопостачання (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4

Виробництво товарної продукції, тонн

Назва продукції	Один. виміру	Кількість за роками						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Цукор-пісок	тонн	39 826	58 580	64 720	68 043	61 562	59 220	49 199
2. Патока-меляса	тонн	17 476	19 404	24 150	23 050	18 957	15 218	13 948
3. Жом свіжий	тонн	227 819	227 784	174 241	160 332	201 761	153 244	222 704
4. Жом сухий	тонн	1 600	868	1 904	1 873	1 432	864	629
5. Жом гранульований	тонн	2 400	5 946	12 614	15 561	8 759	9 633	6 852
6. Вапно товарне	тонн	1 210	1 680	2 420	2 020	1074	1000	400
7. Водопостачання	м ³	203 150	209 314	190 681	219 969	184 315	175 601	180535

Випуск основної продукції постійно збільшувався, починаючи з 2008 по 2010 рік року відбувається незначне зменшення виробництва цукру-піску.

Для аналізу фінансово-економічного стану цукрового заводу використовуються річні дані за 3 останні роки підприємницької діяльності, що формуються на основі квартальних звітів.

Автор зосереджує увагу на проведеній експрес-діагностиці (таблиця 3.5) для виявлення кризових явищ, основних проблем та позитивних сторін підприємства.

Таблиця 3.5

Показники експрес-діагностики ТОВ «Чортківський цукровий завод»

Назва показника	Темп приросту обсягів реалізації цукру, %	Коефіцієнт зносу основних засобів	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт покриття	Коефіцієнт Бівера	Коефіцієнт оборотності запасів	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборг.	Коефіцієнт оборотності кредиторськ. заборг.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Коефіцієнт рентабельності продажу цукру	Коефіцієнт рентабельності діяльності
2008	+42,14	0,69	0,05	0,49	1,02	0,005	0,84	1,07	0,08	6,01	2,30	2,32	1,59	0,05	0,01
2009	-9,38	0,69	0,11	0,46	1,17	0,028	0,98	1,17	0,10	4,24	1,02	1,53	1,23	0,16	0,05
2010	-30,40	0,71	0,06	0,41	1,43	0,007	0,72	1,30	0,07	0,97	1,14	1,37	0,80	0,23	-0,15

По результатах проведених розрахунків видно, що на цукровому заводі після 2008 року відбувалося поступове зниження обсягів реалізації товарної продукції. Значення коефіцієнту зносу основних засобів перевищує нормативне, тобто потрібне оновлення основного капіталу підприємства. Показники фінансової стабільності свідчать про погіршення можливості цукрового заводу виконувати свої зобов'язання за рахунок власних коштів. Оцінка ліквідності Чортківського цукрового заводу вказує на зменшення рівня його платоспроможності. При цьому коефіцієнт швидкої ліквідності має тенденцію до зниження, хоча й відповідає нормативному значенню на відміну від коефіцієнту абсолютної ліквідності. Спостерігається покращення значень коефіцієнта покриття, але відповідність нормативу є недостатньою для підприємства. Негативним є зниження коефіцієнту фінансового моніторингу (коефіцієнту Бівера) у 2010 році, що свідчить про зменшення частини прибутку, яка спрямовується на розвиток підприємства. До того ж підтвердженням виникнення негативних тенденцій є низьке значення коефіцієнту

забезпеченості власними оборотними коштами на рівні 0,06 (при встановленому нормативі більше, ніж 0,1).

Відповідно до тенденцій щодо показників оборотності запасів та власного капіталу, стає очевидним факт певного зниження ділової активності підприємства. Хоча на заводі відбулося прискорення здійснення оплати по своїм рахункам на що вказує збільшення коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості та пришвидшення покриття заборгованості підприємства (ріст коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості) Аналіз рентабельності характеризується негативним зменшення прибутковості та окупності діяльності Чортківського цукрового заводу по показникам рентабельності діяльності й активів.

За розглянуті три роки в реконструкцію і ремонт вкладено більше, ніж 45 мільйонів гривень. Здійснені основні заходи щодо виробничо-технологічного оновлення ТОВ «Чортківський цукровий завод» за період 2008-2010 років розглянуто у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Пріоритетні заходи щодо оновлення виробничо-технологічної бази підприємства

№	Проведені заходи	Вартість (тис. грн.)
1.	Модернізовано центрифуги, кристалізатор, станцію приготування стандартного-сиропу і його фільтрації, інші заходи з оновлення	16172,7
	Впроваджено схему автоматичного управління вакуум-апаратів для уварювання утфелю 2-го і 3-го продукту (додаток Ж), що сприяло поліпшенню кольоровості білого цукру, зменшенню вмісту золи	
2.	Реконструйовано випарну станцію, здійснено заміну зношеної частини обладнання, інші заходи з оновлення	4608,4
3.	Реконструкція жомосушилки та гранулятора жому	1205,2
	Реконструкція циклонів після жомосушилки для зменшення забруднюючих викидів в атмосферу	
	Придбано навантажувач РОПА Ремонт обладнання і заміна двох пресів глибокого віджиму жому, кристалізатора, фільтру згущувача та проведення інших заходів з модернізації основних засобів	21489,8

Чортківський цукровий завод є благополучним, активно діловим та конкурентоздатним підприємством. Але існує тенденція до зниження значень

ключових показників підприємства за останні роки, що потребує адекватних дій з мінімізації внутрішніх проблем та попередження проявів кризових явищ на підприємстві. Застосування економічного та інформаційно-технічного програмного забезпечення підприємства є ефективним. Загалом організаційно-управлінська структура підприємства є оптимальною, але встановлено існування перевищення планових перевитрат на обслуговування такої організаційно-правової форми, як відкрите акціонерне товариство.

Рекомендації та дії: розробити антикризові напрямки щодо поліпшення фінансової стратегії, знайти шляхи для подальшого оновлення виробничої бази та реалізувати план антикризових адаптивних заходів для розвитку підприємства.

Автор вважає необхідним розглянути потреби в сировинних ресурсах для забезпечення виробничої діяльності цукрового заводу. У собівартості випущеної продукції вартість цукрового буряку дорівнює 52,42%. Умовні витрати палива складають 4,2% до маси переробленого цукрового буряку, що є позитивним, так як середній рівень даного показника по Україні знаходиться на рівні 6,07%. Витрати вапнякового каменя до маси переробленого цукрового буряку становлять 5,4%, що знаходиться в межах середньогалузевої норми (від 7,2% – до 2,53%).

Цукристість буряку становить 15%. Ціни на цукровий буряк збільшуються через ріст цін на пально-мастильні матеріали, насіння гібридних сортів, мінеральні добрива, пестициди і гербіциди.

Основними постачальниками сировини (цукровий буряк) виступають сільськогосподарські виробники Тернопільської області (Чортківського, Тербовлянського, Заліщицького, Гусятинського районів), Івано-Франківської області (Городенківського, Коломийського, Снятинського районів), Хмельницької області (Чемеровецького, Городецького, Кам'янець-Подільського районів) та Чернівецької області (Завставнянського, Кіцманського районів). Підприємства «Дзвін» та ТОВ «Агрополіс» – найбільші постачальники цукрового буряка. Існує тенденція до збільшення сировини від

господарств та зменшення поставок від приватного сектору. В подальшому планується розширення сировинної бази заводу.

Здійснюючи аналіз ринку реалізації продукції, автор вважає доцільним зупинитися на поточному стані та тенденціях розвитку або занепаду галузі. Вітчизняний ринок цукру за останні роки розвивається зигзагоподібно, тобто існують ситуації стрімкого піднесення, а потім відбувається швидкий спад. Це виникає через вплив несприятливих погодних умов, макроекономічних чинників, експортний ввіз цукрової тростини і цукру, надмірну зарегульованість галузі. Поліпшення стану галузі можливе при наявності підтримуючої політики держави, наданні дотацій виробникам цукрового буряка і зниженні цін на газ, електроенергію та пально-мастильні матеріали. Чортківський цукровий завод працює досить стабільно і намагається уникнути небезпечних кризових станів, які простежуються на ринку цукру. Основним ризиком здійснення підприємницької діяльності Чортківського заводу є зростання цін на енергоносії. Через неможливість безпосередньо зменшити дані ризики, завод проводить політику зі зниження собівартості продукції завдяки здійсненню процесів модернізації та оновлення основного капіталу, так запроваджуються нові менш енергозатратні технології виробництва готової продукції. Істотними галузевими проблемами, що впливають на завод, також є недостатнє забезпечення сировиною, наявність регульованої ціни на цукор та відсутність державного замовлення з боку держави.

Чортківський цукровий завод є одним із лідерів вітчизняної галузі цукроваріння.

Успіх підприємства полягає у проведенні постійної роботи щодо підвищення якості продукції (має міжнародний сертифікат якості), створення чесної репутації, інформаційної відкритості, зацікавленості у своїх споживачах та забезпеченні взаємовигідної співпраці зі своїми контрагентами [65, с.178–180]. Отож, стратегія маркетингу Чортківського цукрового заводу полягає у забезпеченні конкурентних переваг завдяки оперативному реагуванню на запити споживачів, утриманні лідируючих позицій по витратах (розвиток

виробництва та продуктивності праці при зниженні виробничих витрат), зростанні обсягів реалізації білого цукру та відповідно власної сировинної зони цукрового буряку. На заводі існують різні види договорів, тобто є можливість обирати як давальницьку схему переробки, так і грошовий еквівалент, а також заводський або власний вид доставки транспортом.

Виробничі можливості підприємства дозволяють виробляти цукор для промислового та приватного споживання. Завод пропонує виробництво цукру-піску, виробництво гранульованого, свіжого та сухого жому, виробництво патоки-меляси, виробництво і реалізацію товарного вапна, а також надання послуг з водопостачання. Цукор-пісок розфасовується у поліпропіленові мішки або пакети. Буряковий жом – побічний продукт процесу цукроваріння, використовується як корм для худоби. Поживність жому відповідає поживності вівса та є в 1,5 рази більшою, ніж живильність сіна. Свіжий жом майже ніхто не закуповує, тому підприємство його сушить, а вже потім реалізовує. Для довготривалого зберігання запроваджено також виробництво гранульованого бурякового жому. Патока-меляса виробляється внаслідок центрифугування утфелю останнього продукту, вона використовується для виробництва дріжджів, лимонної кислоти, спирту, гліцерину, інших виробничих цілей. У ближчому майбутньому планується реалізовувати всю мелясу на спиртові заводи Тернопільщини.

Продукція цукрового заводу реалізується самостійно та через оптових посередників населенню. Основним ринком збуту продукції є територія України, більша частина товарної продукції реалізується потужнішим вітчизняним кондитерським фірмам та спиртовим заводам. Експортується до Литви тільки жом сухий гранульований, який має попит також на внутрішньому ринку.

Загалом цукрові заводи Тернопільської області виробляють близько 150 тисяч тонн цукру, при чому на частку Чортківського цукрового заводу-гіганту припадає до 45% виробленого цукру-піску області. Чортківська цукроварня є найновішою серед конкурентів та переробляє більше 3 тис. тонн

цукрових буряків на добу. Чортківський цукровий завод здійснює свою підприємницьку діяльність на засадах добросовісної конкуренції. До основних підприємств-конкурентів відносяться: переробка більше 3 тис. тонн сировини на добу: Хоростівський цукровий завод; переробка 1,5–3 тис. тонн сировини на добу: Борщівський, Збаразький, Лановецький, Кременецький, Бучацький та Козівський цукрові заводи.

Нормальний фінансово-економічний стан мають Борщівський, Хоростівський цукрові заводи. Накопичують сировину та планують здійснювати подальшу підприємницьку діяльність Лановецький і Козівський заводи. Бучацький цукровий завод знаходиться у кризовому стані, а Кременецький – майже банкрут.

Отже, Чортківський цукровий завод – лідер серед конкурентів області, хоча й існує певна потреба у реалізації певних заходів для поліпшення його маркетингової стратегії, зокрема таких:

- перепрофілювання виробничих потужностей підприємства для здійснення дрібно-роздрібного та дрібно-оптового розфасування цукру;
- збільшення виробництва цукру-піску, а також жому сухого гранульованого, який користується попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- постійний пошук споживачів продукції для розширення ринку збуту виробленої продукції.

Автор вважає необхідним визначити цілі цукрового заводу, дослідити заходи з реструктуризації підприємства та тенденції її проведення.

При здійсненні антикризового управління повинне існувати чітке розуміння довгострокових та короткострокових (оперативних) цілей заводу. Подальші цілі, що постають перед підприємством представлено у таблиці 3.7.

Перелік цілей ТОВ «Чортківський цукровий завод»

1. Довгострокові цілі	Збільшення обсягів переробки цукрових буряків до 7500 тонн на добу і розширення ринків збуту для цукру-піску, патоки-меляси, сухого, гранульованого, а також свіжого жому на вітчизняному та зовнішньому ринках.
	Орієнтація на оновлення, модернізація та технічне переоснащення основних виробничих фондів.
	Залучення передових технологій цукроваріння для підвищення виходу цукру з буряка і зменшення витрат газу у розрахунку на тону сировини.
	Здійснити переговори з потенційними інвесторами та залучити іноземні інвестиції протягом наступних трьох років.
	Підвищення вартості компанії.
2. Короткострокові цілі	Підготовка до здійснення дрібно-роздрібної та дрібно-оптової розфасовки цукру-піску.
	Розробка плану щодо удосконалення технології заготівлі, подачі цукрового буряка та модернізації основних виробничих ділянок конвеєру готової продукції.
	Підготовка програми підвищення кваліфікації інженерно-технічних працівників.
	Розгляд перспектив імпортування поставок цукру-сирцю для його подальшої переробки.
	Запровадження заходів з підвищення рівня платоспроможності цукрового заводу.

Для попередження виникнення гострих кризових ситуацій та нівелювання проявів наявної галузевої кризи на Чортківському цукровому заводі може бути застосовано адаптивний варіант реструктуризації підприємства (його активів та пасивів). Такий варіант є логічним, так як буде забезпечено успішну реалізацію поставлених цілей зі зменшеним ризиком проведення антикризового перетворення цукрового заводу, при чому без зайвого ускладнення для його фінансового становища.

Для покращення платоспроможності Чортківського цукрового заводу доцільно провести реструктуризацію боргів (підготувати розгорнутий план-графік з погашення кредиторської заборгованості або отримання її відстрочки на принципах пріоритетності та фінансової обґрунтованості), а також забезпечити цільове використання залучених інвестиційних ресурсів. Бажаним є залучення коштів для здійснення проектів з модернізації та розвитку власного

виробничого потенціалу на основі проведення переговорів з потенційними інвесторами. Інвесторам потрібно надати повну необхідну інформацію по проведеній фінансово-економічній оцінці поточного стану заводу та «якісній» діагностиці внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Потрібно зазначити, що Чортківський цукровий завод відповідно до Програми стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Тернопільській області має обов'язково здійснити модернізацію технологічної лінії, а також ділянки соковидобуваних та продуктових відділень.

Внаслідок зазначених вище заходів зменшаться витрати ТОВ «Чортківський цукровий завод», а реалізація адаптивної реструктуризації, диверсифікована маркетингова політика та використання інвестиційних проектів щодо модернізації та розвитку виробничого потенціалу допоможуть отримати зростаючі показники доходності у майбутньому. Така існуюча конкурентна перевага, як висока якість готової продукції та вказані вище заходи шляхом інвестування у власний розвиток та збереження провідної ринкової позиції Чортківського цукрового заводу, призведуть до збільшення капіталізації підприємства, попередження кризових явищ та виконання поставлених цілей.

Дієвий інструмент здійснення антикризового управління представляє собою реінжиніринг бізнес-процесів, який може бути або частиною програми реструктуризації підприємства або самостійним типом ринкового перетворення суб'єкту господарської діяльності. Стандартна технологія здійснення реінжинірингу бізнес-процесів підприємства полягає у послідовному виконанні таких етапів [64, с.367–371]:

1) ідентифікація бізнес-процесів підприємства:

- корегування або уточнення місії підприємства;
- виявлення існуючих бізнес-процесів та визначення факторів, що відображають їхню успішність;
- виділення пріоритетних бізнес-процесів підприємства, які потребують реінжинірингу;

–опис передбачених сценаріїв зміни бізнес-процесів за допомогою застосування нових ідей, технологій, ресурсів або ініціювання іншої ділової поведінки з контрагентами, конкурентами;

–виявлення ризиків та обмежень під час проведення реінжинірингового перетворення (рівень кваліфікації персоналу, надійність контрагентів, ресурсні та технічні обмеження);

2) підготовка та реалізація проекту по реінжинірингу бізнес-процесів:

–підготовка посадових інструкцій щодо ініційованого перетворення та ознайомлення з ними кола відповідальних осіб;

–створення необхідної робочої документації, а також зазначення використаних баз даних та програмних модулів у проекті реалізації реінжинірингу бізнес-процесів;

–затвердження проекту реінжинірингу бізнес-процесів приймальною комісією (керівництво, менеджери процесів та відповідальні особи);

–поетапне впровадження реінжинірингового проекту щодо пріоритетних бізнес-процесів підприємства;

3) виявлення економічної ефективності проведеного реінжинірингу бізнес-процесів [140, с.181–182]:

–проведення аналізу економічної ефективності та управлінської доцільності впровадження у підприємницьку практику спроектованих бізнес-процесів;

–постійне спостереження за ступенем адаптивності нових створених бізнес-процесів підприємства до оточуючого середовища, можливих кризових явищ.

Прикладом реалізації «тотального реінжинірингового моделювання підприємства» для цукрових заводів є схема, яку запропоновано та розроблено А. М. Полозовою, Л. В. Брянцевою, Р. В. Нуждіним, І. С. Лохмановою [122, с.32–33].

Автором представлено надані рекомендації щодо застосування реінжинірингового моделювання на прикладі Ободівського цукрового заводу (Вінницька область). Основним видом діяльності цукрового заводу є

виробництво цукру-піску. Ободівський цукровий завод має середню добову потужність переробки – 1300 тонн буряків.

Рівень використання виробничої потужності підприємства складає 86%. Завод має реконструйовані тракт очистки буряку, бурякопереробну дільницю, сокоочисне відділення, продуктове і сушильне відділення, вапнякове відділення, парокотельний цех, ливарний цех, газову піч та механічну майстерню. Велику роботу на заводі проведено по технічному переоснащенню сировинної лабораторії з комплексом «РЮПРО», бурякопереробного цеху з дифузійним апаратом ДС-17, центрифуг I-го і II-го продуктів, турбогенераторів. Важливим напрацюванням є також проведена комп'ютеризація центрифуг I-го продукту.

Хоча, ступінь зношеності обладнання все одно є високим, так як становить більше, ніж 60%.

Кризовими роками для Ободівського цукрового заводу стали 2008-2009 роки. У цей період завод не займався переробкою цукрового буряку, так як згідно з розрахунками бухгалтерії та планово-економічного відділу початок роботи та виробничий запуск заводу в даний період часу був економічно невиправданим. Криза набула свого розвитку в основному через недостатність інвестиційних коштів для продовження модернізації обладнання, часткову втрату ринків збуту продукції та існування жорсткої галузевої конкурентної боротьби. Таким чином, рішенням правління заводу його виробнича діяльність була тимчасово призупинена.

У 2010 році дирекцією цукрового заводу було проведено ряд управлінських заходів щодо пошуку та залучення інвестицій. Після залучення інвестиційних коштів було заплановано здійснення процесів модернізації та реконструкції підприємства (таблиця 3.8).

План здійснення процесів модернізації та реконструкції
ТОВ «ТК «Регвін-інвест»» (Ободівський цукровий завод)

Рік	Заходи
2010	реконструкція станції фільтрації суспензії із заміною вакуум-фільтрів та виконання проектних робіт по будівництву вертикальних відстійників вод II категорії
2011	реконструкція центрифуг та будівництво вертикальних відстійників вод II категорії
2012	модернізація станції дефекосатурації з установкою двох-котлової схеми соку I-ої сатурації, виконання проектних робіт зворотної системи водопостачання вод I-ої категорії
2013	будівництво зворотної системи водопостачання вод I-ої категорії для покращення екології навколишнього середовища

У 2010-2011 роках було вкладено необхідні довгострокові договори зі споживачами виготовленої продукції (цукор-пісок, меляса, жом). Але потрібно відмітити, що зазначені заходи не дали повноцінного очікуваного результату та підприємство не вийшло на заплановані значення показників прибутковості, що у свою чергу поставило запитання окупності та адекватності інвестиційної діяльності на підприємстві. На думку автора, доцільним є впровадження нових антикризових процедур для недопущення повторення ситуації 2008–2009 років та швидкого поліпшення бізнес-процесів, розвитку підприємства. Рекомендується застосування реінжинірингової схеми цукрового заводу, що зосередить увагу на певних бізнес-процесах (модулях). Внаслідок чого будуть віднайдені невикористані наявні управлінські проблеми та резерви, що потім будуть мобілізованими та дадуть певний економічний ефект для Ободівського цукрового заводу.

Для проведення реінжинірингового моделювання Ободівського цукрового заводу за основу було взято такий алгоритм:

1. Виявлення основних бізнес-учасників підприємства та формування на основі цього зовнішніх «А» модулів (покупці та постачальники), а також внутрішніх «Б» модулів (підрозділи) бізнес-системи з відповідними цілями, що представлено у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Характеристика модулів бізнес-системи Ободівського цукрового заводу

Модуль	Характеристика модуля	Окремі цілі
A1	Постачальники та виробники сировини	Вирощування якісного цукрового буряку
A2	Покупці цукру, жому, меляси	Купівля товарної продукції високої якості
B1	Сільськогосподарська техніка, автотранспортний парк	Сільськогосподарські роботи, вантажні перевезення
B2	Пункти прийому цукрових буряків	Прийняття, зберігання, відпускання буряків та формування відповідних облікових даних
B3	Основне виробництво	Виробництво цукру (жому, меляси)
B4	Теплоелектростанція	Забезпечення теплом та електроенергією підрозділів заводу
B5	Водонапірна станція	Забезпечення водою підрозділів цукрового заводу
B6	Лабораторія	Аналіз якісних характеристик сировини (цукрового буряку), ведення контролю за якістю виробленої продукції
B7	Ремонтне господарство	Забезпечення справного технічного стану основних засобів підприємства
B8	Складське господарство	Прийняття, зберігання, відпускання цукру, жому, меляси та формування відповідних облікових даних
B9	Залізничне сполучення	Перевезення вантажів
B10	Відділ продажу	Реалізація готової продукції

2. Створення відкритих центрів (входять контрагенти та внутрішні підрозділи) і закритих (входять тільки внутрішні підрозділи) центрів підприємницьких зусиль, що забезпечується шляхом дослідження єдиних цілей та об'єднання для їхнього досягнення зовнішніх і внутрішніх модулів цукрового заводу. Ці горизонтальні зв'язки допоможуть забезпечити більш повноцінне використання наявних ресурсів, існуючих можливостей та швидко підготуватися до організаційних і соціально-психологічних змін, які загрожують діяльності підприємства (таблиця 3.10).

Характеристика центрів підприємницьких зусиль Ободівського цукрового заводу

Центр зусиль	Модулі	Єдині цілі
Ц1	А1, Б1, Б2, Б6	Заготівля необхідного обсягу якісного цукрового буряку
Ц2	А2, Б1, Б8, Б9, Б10	Реалізація цукру, жому та меляси
Ц3	Б2, Б3	Забезпечення виробничого процесу сировиною
Ц4	Б3, Б8	Збереження виробленої готової продукції
Ц5	Б3, Б6	Забезпечення високої якості виробленої продукції
Ц6	Б3, Б7	Забезпечення неперервного процесу виробництва
Ц7	Б3, Б4	Забезпечення безперервного процесу виробництва
Ц8	Б3, Б5	Забезпечення безперебійного процесу виробництва
Ц9	Б3.1 – Б3.м.	Виробництво цукру, жому, меляси

3. Характеристика існуючої структури бізнес-системи цукрового заводу, а саме встановлення існуючих зв'язків, їхньої взаємодії та проектування гнучкої підприємницької системи цукрового заводу за відповідними елементами (рис. 3.3).

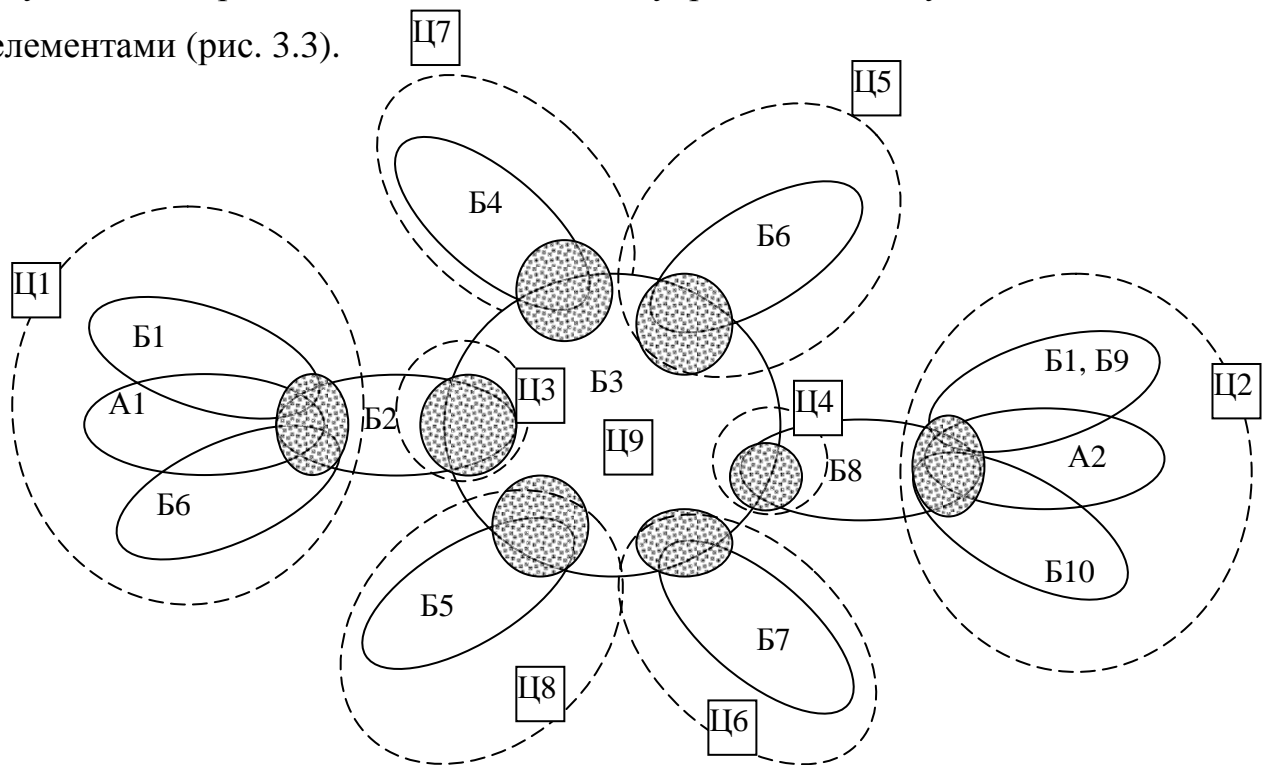


Рис. 3.3. Структура Ободівського цукрового заводу по центрам підприємницьких зусиль

4. Пошук індикаторів бізнес-відхилень Ободівського цукрового заводу по центрах зусиль і відповідно по характерним модулям, що необхідно здійснити для

виявлення негативних факторів у діяльності цукрового заводу та для підвищення його здатності приймати ефективні антикризові рішення (таблиця 3.11).

Таблиця 3.11

Характеристика індикаторів бізнес-відхилень Ободівського цукрового заводу

Центр зусиль	Модулі	Індикатори бізнес-відхилень
1	2	3
Ц1	А1, Б1, Б2, Б6	1.1. Застосування давальницьких схем для переробки сировини. 1.2. Тривалість виробництва цукру є меншою, ніж нормативні по галузі 90 діб. 1.3. Перевитрати часу для здійснення бухгалтерських облікових записів та перевищення лімітів часу в пунктах прийому буряків на розвантаження постачальниками сировини і оформлення необхідних супровідних документів. 1.4. Сезонне використання пунктів прийому буряку.
Ц2	А2, Б1, Б8, Б9, Б10	2.1. Продаж меляси посередникам. 2.2. Перебої з продажем жому та меляси, що призводить до переповнення баків зберігання меляси, вивозу сирого жому на поля чи зупинки виробничого процесу. 2.3. Сезонне використання залізничного транспорту.
Ц3	Б2, Б3	3.1. Порушення ритмічності процесу виробництва через недостатність постачання цукрового буряку.
Ц4	Б3, Б8	4.1. Наявність незадіяних складських приміщень. 4.2. Наявність переповнених складських приміщень заводу.
Ц5	Б3, Б6	5.1. Перевищення лімітів часу на проведення аналізу якості продукції. 5.2. Недостатній рівень якості продукції.
Ц6	Б3, Б7	6.1. Внутрішньоцехові простої через несправність виробничого обладнання. 6.2. Недостатній рівень використання виробничої потужності.
Ц7	Б3, Б4	7.1. Сезонність використання теплоелектростанції заводу. 7.2. Використання у якості палива вугілля, а не природного газу.
Ц8	Б3, Б5	8.1. Сезонність використання водонапірної станції цукрового заводу.
Ц9	Б3.1 – Б3.м.	9.1. Обмеженість асортиментних позицій виробленої продукції.

Під бізнес-відхиленням потрібно розуміти фактор, який спричинює гальмування для розвитку підприємства у результаті неповного використання або взагалі невикористання виникаючих можливостей.

5. Розробка реінжинірингових заходів для Ободівського цукрового заводу та побудова перетвореної структури цього підприємства по центрах підприємницьких зусиль.

Алгоритм передбачає розширення зовнішніх «А» модулів (зовнішні бізнес-агенти, підрозділ по закупівлі давальницької продукції у сільськогосподарських виробників, підрозділ по продажу меляси, споживачі меляси, цукрові заводи) та створення нових підприємницьких центрів зусиль відповідно до індикаторів бізнес-відхилень.

Автор вважає доцільним обґрунтувати необхідність розширення модулів, створення центрів зусиль та доречність проведення реінжинірингового перетворення цукрового заводу.

Для центру підприємницьких зусиль «Ц1», який полягає у заготівлі необхідного обсягу якісного цукрового буряку, потрібно запровадити рекомендації по встановленим індикаторам бізнес-відхилень (таблиця 3.11), що можуть бути усуненими:

1.1. Індикатор бізнес-відхилення – застосування давальницьких схем для переробки сировини.

Потрібно здійснити перехід на товарно-грошові відносини безпосередньо з виробниками сировини. Це є досить складним через рівень розвитку відносин, що склався між виробниками сировини та Ободівським цукровим заводом, а також через низьку закупівельну ціну на цукровий буряк, що не стимулює виробників сировини реалізовувати свою продукцію заводу, який теж не підвищує власні закупівельні ціни. Причому, потрібно відмітити, що завод забезпечено не власно вирощеними цукровими буряками, а цукросировиною інших господарств, з яких 69 товаровиробників та 86 фізичних осіб. Тому, доцільною є практика авансування, закупівлі та надання сільськогосподарської техніки у рахунок постачання цукрового буряка.

1.2. Індикатор бізнес-відхилення – тривалість виробництва цукру становить 54 доби, що є меншим, ніж середньо-галузева – 90 діб.

Потрібно розглянути можливість збільшення обсягів заготівлі для заводу

сировини товаровиробників та фізичних осіб, що збільшить тривалість періоду її переробки.

1.3. Індикатор бізнес-відхилення – перевитрати часу для здійснення бухгалтерських облікових записів та перевищення лімітів часу в пунктах прийому буряків на здійснення розвантаження постачальниками сировини і оформлення супровідних документів.

Потрібно встановити додаткові автоваги у кількості, що допоможе знизити втрати часу (водночас це сприятиме вивільненню частини транспорту постачальників для вивозу жому, дасть можливість залучити додаткових постачальників чи скоротити потребу в транспорті). Бажано застосувати відповідне програмне забезпечення щодо фіксації руху транспорту через автоваги по показнику ваги, що дозволить визначити кількість прийнятої сировини, відобразити її якісні характеристики та сформувані потрібну облікову інформацію для постачальників та заводу.

1.4. Індикатор бізнес-відхилення – сезонне використання пунктів прийому буряку заводу.

Наявність навісних обладнаних площадок з твердим покриттям та охоронними приміщеннями, що мають сезонне використання, викликає необхідність створення нового модуля з зовнішніми бізнес-агентами («А3») та створення нового відкритого центру підприємницьких зусиль («Ц10»), що підвищить ефективність від використання заготівельного господарства завдяки реалізації таких заходів: надання оренди площадок для зовнішніх бізнес-агентів з метою розміщення автотранспорту, сільськогосподарської техніки чи інших цілей (наприклад, у якості тимчасового току для зберігання зернових культур).

Для центру зусиль «Ц2», який зосереджує увагу на реалізації цукру, жому та меляси, потрібно розглянути такі рекомендації відповідно до встановлених індикаторів бізнес-відхилень (таблиця 3.11):

2.1. Індикатор бізнес-відхилення – продаж меляси посередникам.

Продаж меляси потрібно здійснювати кінцевим виробникам, а не посередникам.

2.2. Індикатор бізнес-відхилення – перебої з продажем жому та меляси, що призводить до переповнення баків зберігання меляси, вивозу сирого жому на поля чи зупинки виробничого процесу:

Завод повинен самостійно укласти довгострокові контракти щодо продажу меляси з виробниками («А4») дріжджів, лимонної кислоти, спирту, гліцерину і т.д., не тільки для запобігання переповнення баків зберігання меляси, але й для її реалізації по більш високій ціні; доцільним є створення на підприємстві окремого підрозділу по реалізації меляси («Б11») та відповідно формування нового центру підприємницьких зусиль («Ц11»).

2.3. Індикатор бізнес-відхилення – сезонне використання залізничного транспорту заводу.

На цукровому заводі має повноцінно використовуватися власне залізничне господарство та залізнична гілка, яка є безумовною перевагою. Це забезпечить транспортування вантажів, їхнє зважування та отримання послуг маневреного тепловозу, що дасть змогу сформувати договірні відносини з сторонніми організаціями («А3») щодо надання за плату послуг залізничного господарства, тобто сформується центр підприємницьких зусиль («Ц12»).

Для центру підприємницьких зусиль «Ц3» не спостерігалися порушення ритмічності процесу виробництва через недостатність постачання запланованого обсягу цукрового буряку. Хоча середня відстань по доставці цукрових буряків на завод складає 35 км, що є трохи більшим, ніж бажані 25 км віддаленості сировинної бази.

Для центру підприємницьких зусиль «Ц4» встановлено, що два наявні склади цукрового заводу у 2010-2011 роках повноцінно використовувалися для зберігання готової продукції.

Для центру підприємницьких зусиль «Ц5» виявлено дотримання часових обмежень щодо проведення аналізу якості продукції та достатній рівень якості продукції.

Для центру зусиль «Ц6», який акцентує увагу на забезпеченні неперервного процесу виробництва, потрібно розглянути такі рекомендації

відповідно до встановлених бізнес-відхилень (таблиця 3.11):

6.1. Індикатор бізнес-відхилення – внутрішньоцехові простой через несправність виробничого обладнання.

Рекомендується проводити постійний контроль за роботою обладнання та забезпечення безперервності, ритмічності виробничого процесу і стабільного функціонування технологічного режиму заводу.

6.2. Індикатор бізнес-відхилення – недостатній рівень використання виробничої потужності.

Для підвищення рівня використання виробничої потужності заводу потрібне більш детальне дослідження можливостей підприємства. Так, доцільною є реконструкція мийного відділення, що може збільшити продуктивність заводу до 1800 тонн переробки сировини.

Рекомендується також придбання обладнання для поліпшення схеми уварювання утфелю, завдяки чому збільшиться вихід цукру на 0,1%. Розглянуто економічний ефект, який отриманий при цьому:

Придбання обладнання для поліпшення схеми уварювання утфелю, а саме впровадження нової 3-х продуктової схеми уварювання утфелю підвищить якість цукру-піску та вихід цукру на 0,1%.

Планова переробка буряків на 2012 рік складає 100 000 тонн.

Планова ціна за 1 тону цукру – 8 000 грн.

Витрати на впровадження поліпшеної схеми уварювання утфелю – 650 000 грн.

Так, як вихід цукру-піску з сировини збільшиться на 0,1% з 1 тонни, то додатково буде отримано :

Додаткове одержання цукру = $100\,000 \times 0,1 / 100 = 100$ тонн

Вартість додаткового цукру = $100\,000 \times 8\,000\,грн. = 800\,000$ грн.

Прибуток після поліпшення схеми уварювання утфелю буде складати:

$800\,000 - 650\,000 = 150\,000$ грн.

Після придбання обладнання для поліпшення схеми уварювання утфелю підприємство додатково отримає у 2012 році 150 тис. грн.

Для центрів зусиль «Ц7» та «Ц8», які розглядають забезпечення

безперервного та безперебійного процесу виробництва, потрібно розглянути такі рекомендації на основі індикаторів бізнес-відхилень (таблиця 3.11):

7.1. Індикатор бізнес-відхилення – сезонність використання теплоелектростанції:

Доцільним є виділення теплоелектростанції у відкритий центр зусиль («Ц13»), що взаємодіє з цукровим заводом і з зовнішніми бізнес-агентами.

Так, сезонність цукробурякового виробництва призводить до вимушеної сезонності роботи заводу, що викликає простої теплоелектростанції (ТЕС) заводу до дев'яти місяців на рік. Це є економічно не вигідним, так як при вартості ТЕС 60% від вартості основних засобів заводу, її потенціал не використовується повністю, що призводить до зростання витрат на виробництво цукру та падіння прибутковості виробництва. Потреба у енергетичних ресурсах у регіонах завжди висока, тому взаємодія з зовнішніми бізнес-агентами («А3») та продаж їм тепло- та електроенергії дозволить працювати ТЕС протягом року та повністю використати виробничі потужності.

7.2. Індикатор бізнес-відхилення – використання у якості палива вугілля, а не природного газу.

Доцільно використовувати природний газ як основний вид палива, що підтверджується як з економічної, так і з екологічної точок зору, але водночас вимагає заміни виробничого обладнання. Так, на Ободівському цукровому заводі доцільно здійснити реконструкцію парових котлів з метою їхньої експлуатації на природному газі, що дозволить у подальшому збільшити продуктивність парових котлів (до 25 тонн пару/год.) та відповідно переробляти 1800 тонн цукросировини на добу, а також зменшить фінансові витрати на технічне обслуговування установки та збільшить її ККД. Це відповідно призведе до зменшення викидів парникових газів, а згідно Кіотського протоколу [6; 7] (ратифіковано від 04.02.2004 за №1430-IV) завод навіть зможе відшкодувати витрачені кошти на проведену реконструкцію за рахунок скорочення обсягів викиду парникових газів та продажу своєї частини виділеної квоти на їх викиди через підприємства-посередники іншим державам

за погодженням з Державним агентством екологічних інвестицій України.

8.1. Індикатор бізнес-відхилення – сезонність використання водонапірної станції.

Водонапірна станція у складі Ободівського цукрового заводу використовується раціонально. Для центру підприємницьких зусиль «Ц9», який зосереджено на виробництві цукру, жому, меляси на реалізації цукру, жому та меляси, потрібно розглянути такі рекомендації (таблиця 3.11):

9.1. Індикатор бізнес-відхилення – обмеженість асортиментних позицій виробленої продукції.

Доцільною є побудова жомосушильного відділу для виробництва гранульованого жому, попит на який достатньо високий як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Будівництво жомосушильного відділення надасть можливість збільшити кількість переробки цукрових буряків до 200 000 тонн (при наявних 100 000 тонн), отримати високоякісний корм та створити можливість експорту гранульованого жому.

Таким чином, нові створені модулі, їхні цілі та відповідні центри підприємницьких зусиль представлено у таблицях 3.12 та 3.13.

Таблиця 3.12

Характеристика нових модулів бізнес-системи цукрового заводу

Модуль	Характеристика модуля	Окремі цілі
A3	Зовнішні бізнес-агенти	Організація підприємницьких відносин заводу
B11	Підрозділ підприємства по реалізації меляси	Укладання довгострокових договорів з споживачами меляси
A4	Споживачі меляси	Виробництво продукції

Характеристика центрів підприємницьких зусиль цукрового заводу

Центр зусиль	Модулі	Єдині цілі
Ц10	А3, Б2	Організація підприємницьких відносин
Ц11	Б11, Б8, А4	Зменшення кількості посередників між виробниками та споживачами меляси
Ц12	А3, Б9	Організація підприємницьких відносин
Ц13	А3, Б4	Організація підприємницьких відносин

Реалізація зазначених напрямків перетворення цукрового заводу та побудова розглянутих центрів підприємницьких зусиль допоможе прийняти адекватні та гнучкі антикризові рішення. Структура цукрового заводу по центрам підприємницьких зусиль після реінжинірингового перетворення буде мати вигляд, представлений на рис. 3.4.

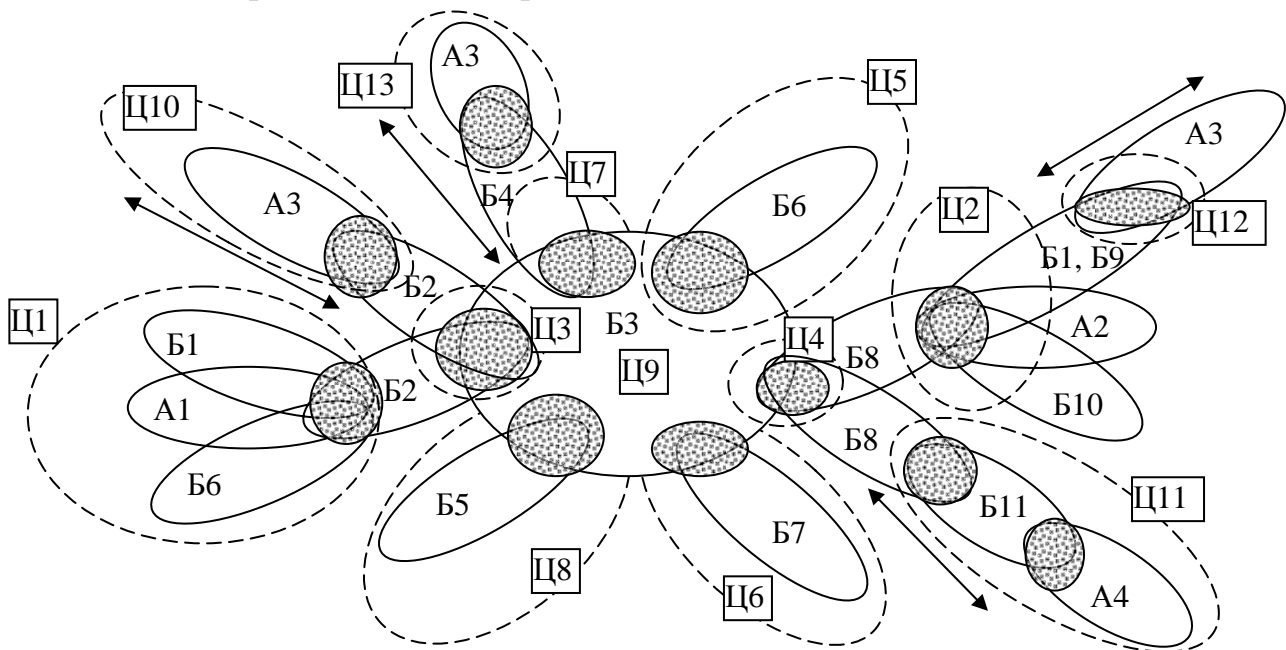


Рис. 3.4. Структура Ободівського цукрового заводу по центрах зусиль після реінжинірингу

Таким чином, на рис. 3.4 схематично зображено цукровий завод шляхом побудови центрів підприємницьких зусиль (Ц1-Ц13), а також зовнішніх (А1-А4) та внутрішніх (Б1-Б11) господарських модулів.

Отже, розглянуті реінжинірингові заходи для Ободівського цукрового заводу (Філія «Ободівський цукровий завод» ТОВ «Агропродінвест-2005»)

допоможуть отримати економічний ефект на мінімальному рівні 150 000 грн., оптимізують використання наявних ресурсів завдяки проведенню зазначених змін, нададуть можливість для захисту конкурентних переваг цукрового заводу по перетворених центрах підприємницьких зусиль, які у подальшому послужать основою для забезпечення прибутковості підприємства, зростання зацікавленості учасників на всіх стадіях технологічного ланцюга, розвитку підприємницьких взаємовідносин та виживання заводу в сучасних умовах ведення бізнесу.

3.1.3. Реструктуризація підприємств машинобудування

Сучасну концепцію реструктуризації можна назвати інтеграційною. Основними передумовами інтеграційної парадигми реструктуризації слід вважати:

- ускладнення ринкових стосунків і посилення конкуренції;
- глобалізація 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 мережевих 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 взаємодія трьох взаємозв'язаних компонентів: зовнішнє середовище; бізнес-оточення; внутрішнє середовище.

Минулий досвід парадигми закритих інновацій передбачав використання певного знання. У основі парадигми відкритих інновацій лежить новий підхід до формування і використання знань і інша логіка у відношенні використанні ідей. Поняття відкритих інновацій означає, що коштовні ідеї можуть поступати як з самої організації, так і ззовні, і навпаки, можуть з'являтися на ринку в результаті дій як самої організації, так і інших структур.

Запропонована модель організаційно-економічного механізму управління відкритим розвитком підприємства, як передумова реструктуризації, представлена на рис. 3.5.

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 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.

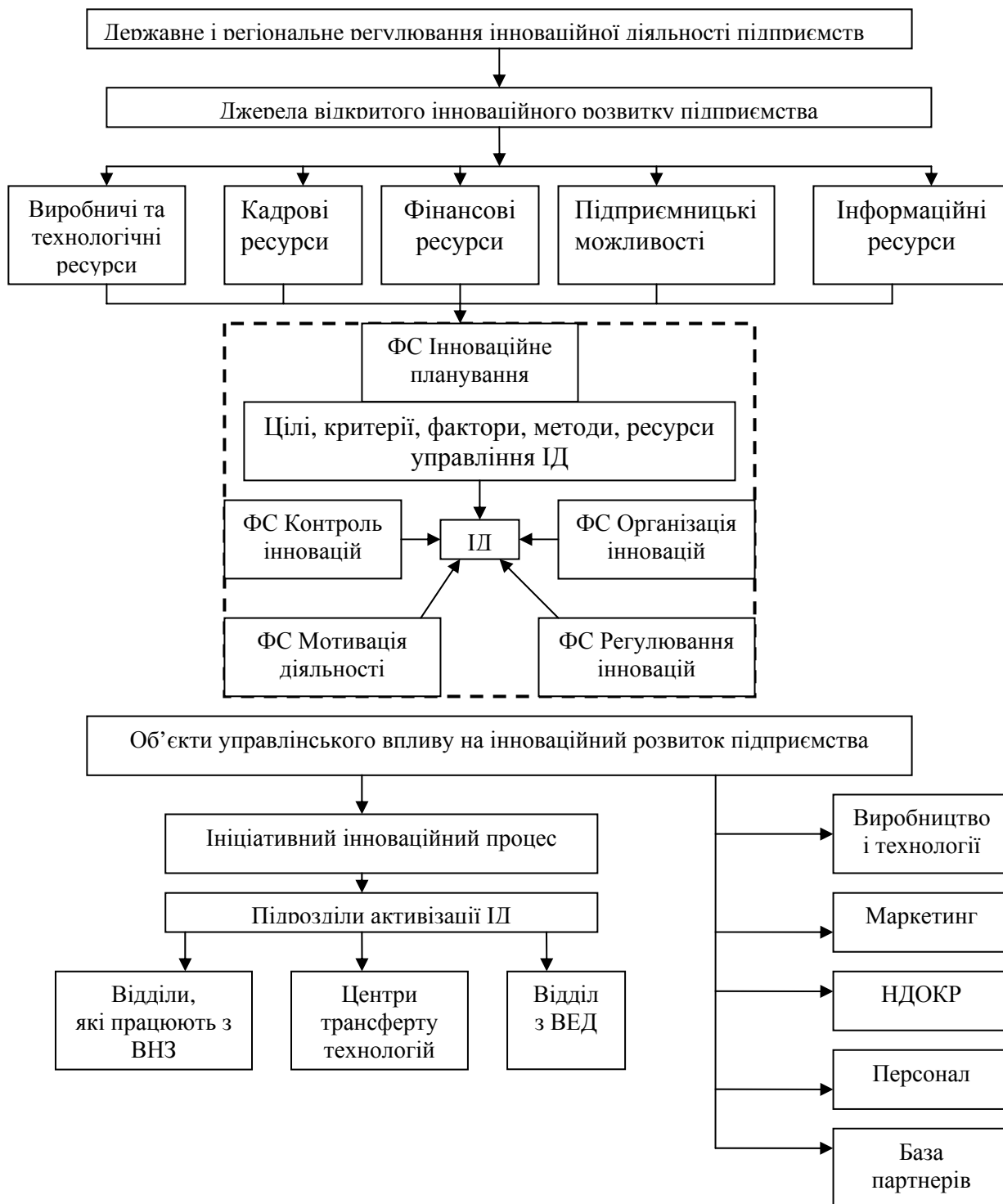


Рис. 3.5. Модель організаційно-економічного механізму управління відкритим розвитком підприємства (ІД- інноваційна діяльність, ФС- функціональна система)

Так, представляється важливою ланкою формування механізму інноваційного розвитку підприємств організацію взаємодій підрозділів і служб підприємства, безпосередньо задіяних в ході інноваційного процесу, із

зовнішніми інноваційно активними суб'єктами, зокрема, НДІ і Вузами, які частенько є авторами інновацій і зацікавлені в їх комерціалізації, впровадженні на підприємствах.

В той же час самі підприємства, виступаючи також центрами створення інновацій, можуть не лише упровадити їх у власний процес виробництва і управління, але і використовувати їх як продукт реалізації для досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності, при галузевій інтеграції і кооперації, підвищення конкурентоспроможності.

Подвійна природа інновацій, в даному випадку, виявляється в тому, що з одного боку, інновації дають підприємству можливість виграти в конкурентній боротьбі, витіснити конкурентів з ринку, отримати конкурентну перевагу, а з іншого боку, інноваційна діяльність, інноваційні технології виробництва і управління служать інструментом обміну досвідом, налагодження ділових зв'язків і формування іміджу підприємства як інноваційно активного учасника ринку.

При відкритому розвитку підприємства можливо виділити три типи реструктуризації в частині взаємодії між підприємством, що реструктурується, і створюваним на його основі бізнесом по ознаках, відбитих в таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Переважаючі типи реструктуризації машинобудівного підприємств 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 дозволяє здійснювати виробництво модифікованого продукту з максимальним використанням виробничо-технологічного потенціалу підприємства, що реструктурується. Для першого типу реструктуризації характерна найбільш тісна виробничо-технологічна

свіязь.

Другий тип реструктуризації передбачає виробництво технологічно пов'язаного з підприємства, що реструктурується, продукту.

В рамках третього типа реструктуризації передбачається виробництво нового продукту, виробничо і технологічно не пов'язаного з продуктом базового підприємства, що реструктурується.

Для першого типа реструктуризації характерні досить сильні конструкторсько-технологічні зв'язки. Для другого типа реструктуризації, що передбачає виробництво технологічно пов'язаного з продуктом підприємства, що реструктурується, характерний менш сильний зв'язок. Даний зв'язок носить переважно технологічний характер.

Перший тип реструктуризації передбачає пряме управління створюваним бізнесом з боку органів управління підприємства, що реструктурується. Для другого типа управління з боку органів управління підприємства, що реструктурується здійснюється в рамках взаємин власника частини бізнесу і самого створюваного в процесі реструктуризації бізнесу. Для третього типа реструктуризації не передбачається управління створюваним бізнесом з боку органів управління підприємства, що реструктурується.

Використання технологій і продуктів підприємства, що реструктурується, для виробництва модифікованого продукту не передбачає здійснення нових розробок, і міра новизни для першого типа реструктуризації буде низькою. Для другого типа міру новизни носить виражений характер, але нижчий порівняно з новизною, характерною для третього типа реструктуризації.

У зв'язку з відсутністю необхідності залучення зовнішніх джерел фінансування нових розробок і збереженням управління над створюваним в процесі реструктуризації бізнесом, об'єм інвестиційних засобів, потрібних для реалізації проекту реструктуризації першого типа, буде незначним.

Реалізація другого типа реструктуризації зажадає істотніших фінансових коштів, як для здійснення нових розробок, так і для безпосереднього забезпечення бізнесу необхідними ресурсами для функціонування. Третій тип

реструктуризації вимагає, відповідно, за інших рівних умов, значних фінансових витрат в порівнянні з першими двома.

Таким чином, побудована типологія реструктуризації підприємств передбачає різний характер зв'язків між підприємством, що реструктурується і створюваним бізнесом. Виявлені відмінності свідчать про необхідність їх обліку при оцінці синергетичного ефекту в разі проведення оцінки ефективності реструктуризації підприємств. При цьому, в разі наявності зовнішнього інвестора, що здійснює вкладення в створюваний на базі підприємства бізнес, необхідно враховувати синергетичний ефект, що виникає між інвестором і створюваним бізнесом.

З ціллю вибору моделі реструктуризації машинобудівних підприємств проведено аналіз інноваційно-інвестиційних проектів та програм таких підприємств Одеської області, як ВАТ Одеський завод будівельно-обробних машин, ВАТ Одеський машинобудівний завод „Червона Гвардія”, ВАТ Одеський завод поршневих кілець, ВАТ Одеський механічний завод та ВАТ „Одеське виробниче об'єднання „Холодмаш” (табл. 3.15).

Так, основні напрямки робіт ВАТ Одеський машинобудівний завод „Червона Гвардія” це:

- розроблення засобів зі зменшення металоємності;
- зменшення працеемності основних технічних лебідок, домкратів, тепловозних ДТ-40 тощо.

Перспективним напрямком стабілізації ВАТ ОВО „Холодмаш” є подальше співробітництво з Росією та Мінвуглепромом України у контексті відкритих інновацій. Частка інноваційної продукції у загальному обсязі продукції, яка вироблялась, становила у ВАТ „Одеське виробниче об'єднання „Холодмаш” у 2011 р. - 16 %.

Таблиця 3.15

Перелік інноваційно-інвестиційних проектів та програм машинобудівних підприємств Одеської області
за 2009-2011 р.р.

Підприємства					
	ВАТ Одеський завод радіально-свердильних верстатів	ВАТ Одеський машинобудівний завод „Червона Гвардія”	ВАТ Одеський завод поршневих кілець	ВАТ Одеський механічний завод	ВАТ „Одеське виробниче об'єднання „Холодмаш”
Проекти	Проектно-конструкторська розробка, виготовлення дослідно-експериментального зразка, випробування та здача в експлуатацію верстата з числовим програмним управлінням для виконання свердильно-фрезерних-розточувальних операцій на деталях із габаритними розмірами від 1000 до 2000мм. Сертифікація та організація серійного виробництва.	Освоєння нової продукції; удосконалення серій виготовленої продукції; - зняття з виробництва застарілої продукції; - повне використання виробничих спроможностей заводу; - вдосконалення організації виробництва. Підготовка по засвоєнню виробництва ліфтових лебідок для пасажирських ліфтів на підставі редукторів власного виробництва.	Удосконалення технології, впровадження моніторингу процесу випробування нових матеріалів	Проектування, виготовлення монтаж, пусконаладжувальні роботи, реконструкції пило-газоочисних систем. Виготовлення електрофільтрів для підприємств енергетики, металургії, цементної промисловості, гірничодобувних і заводів, що переробляють сміття	Розширення ринків збуту; формування портфелю замовлень, перехід на озонобезпечні технології.

Перспективним напрямком діяльності ВАТ Одеський механічний завод є: проектування, виготовлення монтаж, пусконаладжувальні роботи, реконструкції пило-газоочисних систем. Виготовлення електрофільтрів для підприємств енергетики, металургії, цементної промисловості, гірничодобувних і заводів, що переробляють сміття.

За думками експертів рівень інтелектуаломісткості продукції підприємств станом на 01.01.2010 р. змінювався у досліджуваній сукупності підприємств від 37 до 68 %. До сильних сторін машинобудівних підприємств 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 устаткування.

Однак низькі зарплати та великі витрати на виробництво суттєво знижують конкурентоспроможність вказаних машинобудівних підприємств.

Таким чином, для збереження існуючого вектору розвитку, спрямованого на інноваційну діяльність, необхідно в процесі реструктуризації підтримувати ідею відкритого розвитку. На наш погляд, реструктуризація машинобудівних підприємств застосовується в трьох основних ситуаціях:

- коли підприємство фактично є неплатоспроможним, що визначається нестачею джерел формування запасів та призводить до стану глибокої кризи;
- коли поточне положення на підприємстві можна вважати задовільним, проте прогнози його подальшої діяльності є несприятливими;
- в умовах успішної виробничо-економічної діяльності підприємства з метою посилення власної конкурентоспроможності.

На підставі показників фінансово-господарської діяльності вказаних підприємств наведені дані про діяльності машинобудівних підприємств Одеської області за 2011 р. (табл. 3.16).

Дослідження діяльності машинобудівних підприємств Одеської області показало неоднорідність їх розвитку, вирішальну залежність від кризових явищ в країні та наявність ряду внутрішньогосподарських проблем, їх складність та різноплановість.

Таблиця 3.16

Оцінка діяльності машинобудівних підприємств Одеської області за 2011 р.

Показники	Підприємства				
	ВАТ Одеський завод радіально- свердильних верстатів	ВАТ Одеський машинобудівн ий завод „Червона Гвардія”	ВАТ Одеський завод поршневи х кілець	ВАТ Одеський механічний завод	ВАТ ВО „Холодмаш”
Рентабельність реалізації, %	14,0	6,9	13,0	15,0	13,0
Рівень зносу основних засобів, %	74,0	65,9	77,2	65,0	80,0
Прибуток на інвестований капітал, %	0,00	5.74	30,21	0,50	0,08
Наявність надлишкової потужності	+		+		
Персонал, чол.	624			180	150
Експорт	Географічна структура продажів - 33% складають продажі в Україну, 37% - країни СНД, 30% - інші країни	Росія, Казахстан, Білорусія, Естонія, Узбекистан, Грузія, , Азербайджан	Росія, Білорусія, Казахстан	Азербайджан, Вірменія, Болгарія, Білорусь, Грузія, Угорщина, Казахстан, Латвія, Литва, Молдова, Румунія, Росія, Сирія, Туреччина	Росія, Казахстан, Білорусія, Естонія, Грузія, , Азербайджан, Молдова, Румунія,
Імпорт				Болгарія	

З проведених досліджень слідує, що підприємства галузі мають низький рівень рентабельності, значну частину застарілих основних фондів та недостатність коштів для фінансування власної інвестиційної діяльності.

Через низьку рентабельність реалізації спостерігається низький рівень інноваційної активності. Потенціал підприємства, а відповідно і його здатність залучати інвесторів суттєво залежить від орієнтації на найновітніші досягнення в техніці та технології галузі, що водночас впливає на реалізацію вже існуючого потенціалу.

З отриманої інформації слідує, що лише підприємство ВАТ Одеський механічний завод” має непогану структуру основних фондів та стабільно їх оновлює, для інших підприємств для оновлення своїх фондів необхідні значні інвестиційні ресурси. Ситуація виглядає вкрай критичною, оскільки обсяг основних засобів, що вводяться в експлуатацію підприємствами є недостатнім, що характеризує проводжувану підприємствами амортизаційну політику неефективною. На даних підприємствах, як і по Україні загалом, використовується значна частина фізично зношеного обладнання і морально застарілих основних фондів, розмір зносу поступово зростає, відповідно і коефіцієнт придатності щороку зменшується. З огляду на ситуацію, що склалася, найбільш актуальними залишаються проблеми застарілих основних засобів, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції.

Ступінь зносу основних засобів на ВАТ Одеський завод радіально-свердлильних верстатів станове в середньому 74,0% і має тенденцію до погіршення, на ВАТ Одеський машинобудівний завод „Червона Гвардія” – 65,9%, на ВАТ Одеський завод поршневих кілець – 77,2%, на ВАТ Одеський механічний завод – 65,0%, ВАТ ВО „Холодмаш” – 80.00%.

Нарощування виробництва продукції в основних галузях машинобудування у 2012 р. на 7% відбудеться за рахунок розвитку виробництв телекомунікаційних технологій та засобів зв'язку (електронних лічильників, устаткування для будівництва локальних обчислювальних мереж), металорізального обладнання (термічного і лазерного різання з програмами оптимального розкрою прокату, повітряно-розподільчого устаткування), виробництва транспортних засобів (легкових автомобілів, автобусів) та побутової техніки.

Оцінка передумов проведення реструктуризації на прикладі ВАТ Одеський завод будівельно-обробних машин, ВАТ Одеський машинобудівний завод „Червона Гвардія”, ВАТ Одеський завод поршневих кілець, ВАТ Одеський механічний завод та ВАТ „Одеське виробниче об'єднання

„Холодмаш” дозволила ідентифікувати другий тип необхідності проведення реструктуризації (ділова або кризова), тому що за діагностикою показників фінансової стійкості виявлено, що половина з них є гіршою ніж нормативні значення.

На підставі ознайомлення з діяльністю машинобудівних підприємств зроблені наступні висновки:

- підприємства відчувають гостру нестачу оборотних коштів, необхідних для підтримки виробництва і продовження випуску конкурентноздатної продукції;

- розширення номенклатури виробів, що випускаються, і розробка нових типів приладів були практично неможливі із-за поганого стану верстатного парку, дефіциту кваліфікованих робітників і відсутності необхідного інженерного ресурсу;

- відсутність виразної і активної маркетингової політики приводила до постійної втрати клієнтів і скорочення об'ємів продажів. Ніша збуту, традиційно закріплена за підприємством, скорочувалася під тиском активніших і комерційно грамотних конкурентів;

- при положенні справ, що зберігалось, саме більше, на що можна було розраховувати - уповільнення втрати об'ємів продажів і гальмування наростання проблем у виробництві. При незмінному положенні, прогноз критичного скорочення об'ємів продажів протягом найближчих півтора років або навіть швидше не викликав жодних сумнівів.

Тому доцільно виробити механізм визначення точки реструктуризації, використовуючи концепцію життєвого циклу підприємства.

Життєвий цикл організації дозволяє визначити точки «перелому», у діяльності підприємств, причини і антикризові дії. Використання методики аналізу життєвого циклу підприємства виробляється для визначення напрямку змін в діяльності організації.

Для цього необхідно отримуваний підприємством реальний досвід фіксувати в існуючих знаннях, тобто відбувається накопичення

неформалізованих знань, які тим часом вбудовуються в існуючу систему вистав.

При переходу підприємства від однієї стадії розвитку до іншої, відбувається накопичення організаційних проблем. Менеджери повинні уявляти, чи є ці проблеми наслідком ухвалення невірних управлінських рішень, чи можуть вони бути наслідком незначних корегувань системи управління або вони свідчать про наближення наступної стадії життєвого циклу, а отже, пов'язані з необхідністю проведення організаційних змін.

Фази життєвого циклу підприємства можна описувати за допомогою динаміки обсягів виробництва. Досягнення рівноваги підприємства - того обсягу виробництва, коли прибуток стає максимальним, - пряма дорога до переходу в нову якість. Невирішення даної проблеми - рух у напрямі вмирання підприємства.

Періоди, пов'язані із здобуттям збитків, не є виключеннями в їх «житті». Головне для них - здобуття прибутку за весь період життєвого циклу (сьогоднішні збитки можуть бути покриті попередніми прибутками і накопиченим в попередніх циклах капіталом). Необхідно сказати, що в життєвому циклі підприємства дуже важливе місце належить четвертій фазі. «Вилка», що з'являється, або дає підприємству можливість розвиватися в майбутньому, або приводить до вмирання підприємства.

Слід враховувати, що володіння передовою технологією, кваліфікованою робочою силою, ефективною службою маркетингу на сучасному етапі недостатньо. Необхідно переосмислити способи ведення бізнесу, що дозволяють розпізнати ключові позиції в змінних тенденціях ринку і прогнозувати розвиток подій.

Методологія реструктуризації передбачає, що необхідність в структурних змінах виникає в економічній системі, коли вона знаходиться в околицях критичної точки, яку назвемо точкою реструктуризації. При виділенні певного часу, досягши максимальної виробничої потужності або при вичерпанні ресурсів, зміні зовнішнього середовища, кон'юнктура 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 приводить до періодичної їх реструктуризації.

Виникає необхідність в створенні методики оцінки періодичності змін станів підприємств і часу кризових станів. 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 порушується стійкість стану підприємств, свідчить про перехід з області з одним типом динаміки в область якісно нової динаміки.

Розглянемо послідовність визначення точки реструктуризації на прикладі машинобудівних підприємств Одеської області. Методика вибору точки реструктуризації передбачає послідовність виконання наступних кроків (рис. 3.6).

В основі методики лежить аналіз тимчасових рядів за допомогою аттракторів, які визначають еволюцію системи. Він ґрунтується на припущенні, що тимчасові зміни параметра, що піддаються виміру, X служать появою певних закономірностей доки не відомих, але не унеможливлуючих виявити їх суть. При роботі з одновимірним тимчасовим рядом заздалегідь проводиться реконструкція (вибирається значення затримки і розмірності простору вкладення).

Можна виділити 3 важливі характеристики масиву даних: повний час спостереження T_{obs} , число крапок і крок між ними Δt . Аналіз динаміки структури активів чи їх рентабельності за n років для здобуття репрезентативної вибірки може проводитися по даним місячної або кварталної звітності для визначення репрезентативної вибірки.

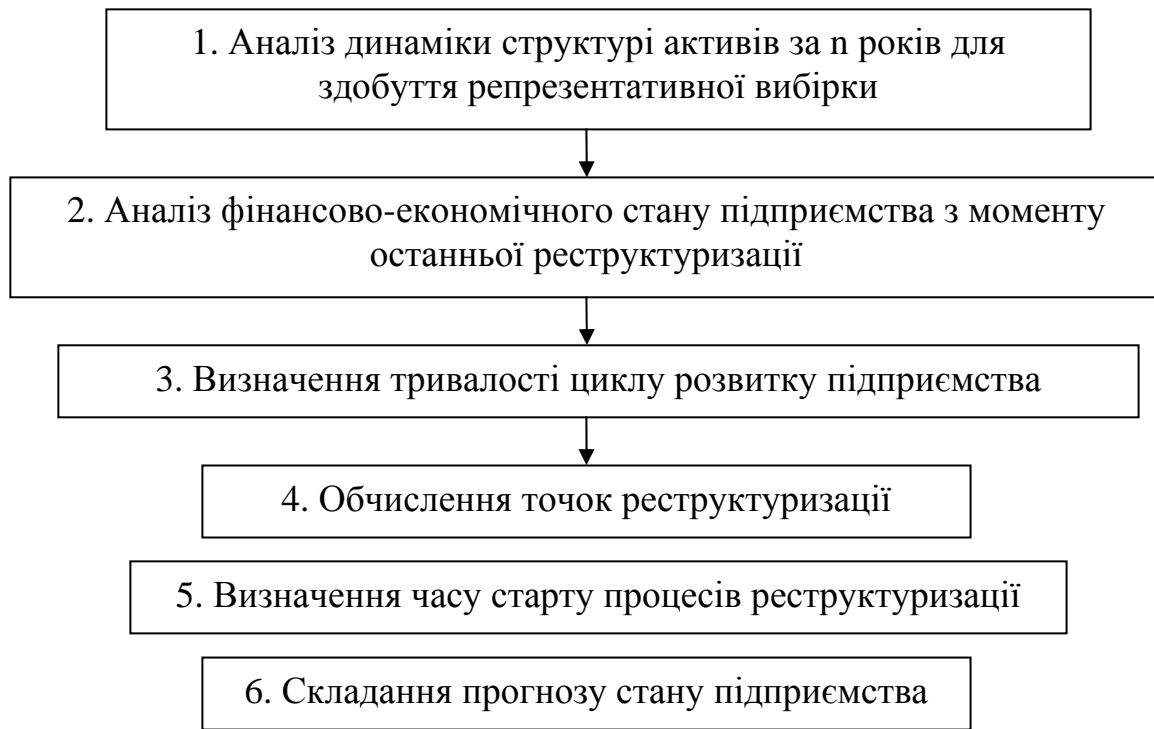


Рис. 3.6. Алгоритм вибору точки реструктуризації машинобудівних підприємств

Визначення тривалості циклу розвитку підприємства є індивідуальною характеристикою окремого підприємства та обумовлюється такими факторами, як:

- розміри підприємства та обсяг 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 для розвитку підприємницької ділової активності;
- наявність ефективного власника, який економічно зацікавлений у мобілізації зусиль на подолання кризових явищ;
- наявність 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 труда (наприклад, виготовлення шестерень, поршневих кілець і т.д.), то тривалість виробничого циклу виготовлення виробу чи партії виробів визначається найбільшою сумою циклів послідовно пов'язаних між собою простих процесів та міжциклових перерв.

Винесемо спочатку по змінах в ході процесу деякої змінної про криві у фазовому просторі, а потім реконструюємо криві в хаотичний аттрактор. 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 виручки машинобудівних підприємств, то можна побудувати фазовий простір для ретроспективних даних, а потім відшукати період T існування системи. Визначивши подальшу (прогнозовану) 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 загасання перехідних процесів, дозволяє реконструювати аттрактори для конкретних підприємств. При побудові аттракторів, тобто стійкого стан, до якого прагне система, необхідно враховувати, що

$$x_{(t+T)} = x_t \quad (3.44)$$

Тимчасові ряди об'ємів виручки машинобудівних підприємств представлені на рис. 3.7.

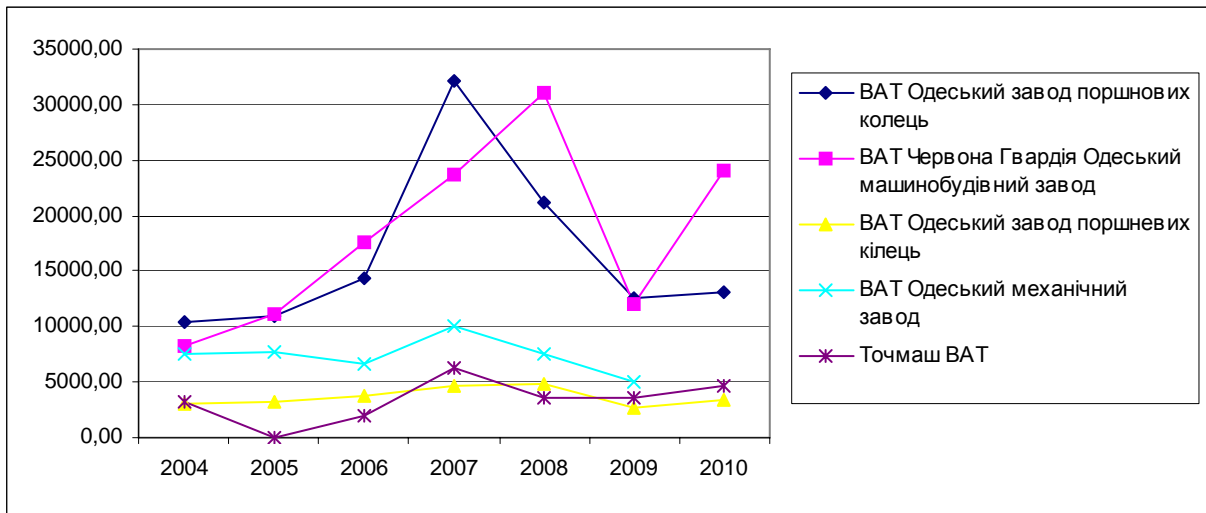


Рис. 3.7. Тимчасові ряди об'ємів виручки машинобудівних підприємств

Аналіз кривої життєвого циклу дозволив визначити точку реструктуризації, що детермінує доцільність впровадження управлінських рішень з реструктуризації бізнес-функцій та бізнес-процесів машинобудівних підприємств.

Виробимо реконструкцію аттракторів з тимчасових рядів аналізованих підприємств (рис. 3.8).

Розглянемо аттрактор у вигляді замкнутої орбіти, який демонструє граничний цикл. Основним критерієм підприємства, як динамічної системи, геометричним чином якої є аттрактор, є експоненціальна нестійкість траєкторії. Це означає, що мале обурення режиму динамічної системи повинне в часі збільшуватися по експоненті. Тому для таких підприємств, як VAT Одеський завод будівельно-обробних машин, VAT Одеський механічний завод цикл майже завершений, що потребує певних дій.

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.

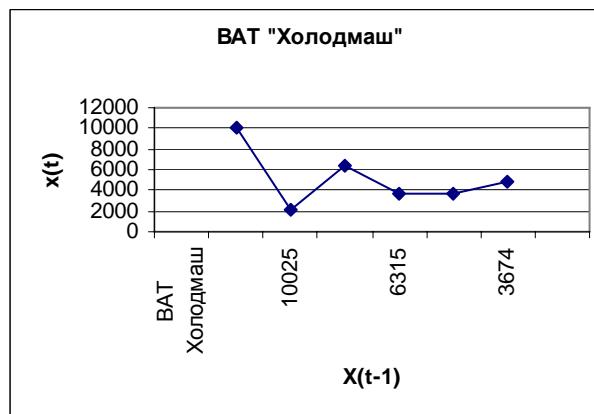
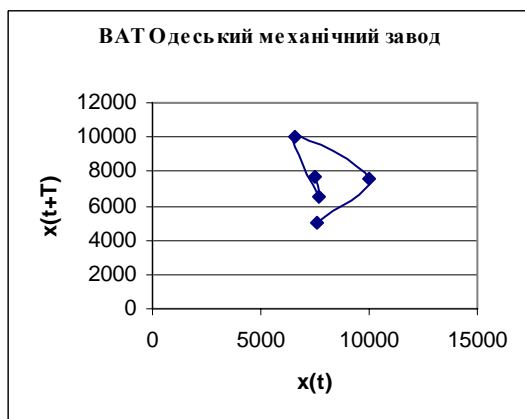
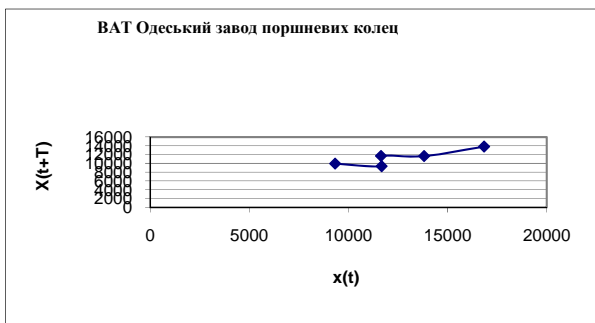


Рис. 3.8. Реконструкція аттракторів з тимчасових рядів підприємств

Таким чином, запропонована методика дозволяє: оцінити час старту процесів реструктуризації; виявити тренд зміни фінансових показників досліджень динамічних (нелінійних) процесів підприємств; визначити критичні крапки, 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).

3.1.4. Стратегічні напрямки впровадження інновацій на підприємствах харчової промисловості

Однією з найважливіших галузей України є харчова промисловість, яка виконує важливі завдання соціально-економічної політики, першочерговим з яких виступає підтримка життєдіяльності суспільства. Збереження стабільного позитивного функціонування даної промисловості вимагає постійного техніко-технологічного оновлення виробничого процесу, що потребує активізації інноваційної діяльності, спрямованої на суттєву модернізацію основних засобів і продукції, розширення асортименту продуктів харчування та вдосконалення їх якості і відповідності міжнародним стандартам. За останні п'ять років у виробництві продукції харчової промисловості простежуються негативні тенденції, про що свідчить зменшення обсягу продукції на 8 – 10%, в той час як за обсягом реалізованої продукції вона посідає третє місце, після металургійної та виробництва електроенергії [1], а це підкреслює затребуваність виробництва продукції даної галузі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Наша країна володіє значним ресурсним потенціалом для розвитку харчової промисловості і тривалий час забезпечувала продуктами харчування європейські країни. Завдяки існуючим можливостям виникає потреба у вдосконаленні стратегічних підходів у функціонування харчової промисловості, що стає можливим завдяки розробці та впровадженню напрямків інноваційного розвитку.

Розглядом питань, пов'язаних з розвитком харчової промисловості, займались такі вітчизняні вчені, як: П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, А.О.Заїнчковський, В.Г. Трегобчук та інші. Дослідженням активізації інноваційної діяльності приділяли увагу Л.К. Безчасний, М.С. Данько та В.А. Яковлев, О. Лапко, С.В. Пеструха, О.М. Шубалій, які акцентують увагу на теоретико-методологічних підходах впровадження інновацій в економіку країни чи окремих галузей, в тому числі і харчової. Прийняття законодавчих документів і видання спеціальної статистичної інформації [3, 4, 5], стосовно впровадження інноваційної діяльності на підприємствах свідчать про

актуальність і необхідність вирішення даних питань. Аналіз наукових праць і законодавчих документів обумовив окреслити і дослідити важливі на сьогодні домінанти. Адже науковці залишають поза увагою необхідність створення стратегій впровадження інноваційного розвитку зазначеної галузі, що це дозволить не тільки оновити технічний стан та технологічні процеси, а й сприятиме здійсненню кінцевої мети виробництва – виробленню високоякісної продукції, спроможної конкурувати на світовому ринку.

Харчова промисловість виступає стратегічно важливою галуззю національного господарства країни. Від її функціонування залежить добробут населення, його здоров'я та життєдіяльність. Прискорене відновлення даної галузі сприятиме досягненню соціально-економічного розвитку в країні. Дієздатність харчової промисловості залежить від багатьох факторів, основними з яких виступають: інтенсивність та якість роботи сільського господарства, міжгалузеві зв'язки та фінансовий стан підприємств суміжних галузей, недосконалі техніко-технологічна оснащеність. Аналізуючи стан і перспективи виробництва зазначеної промисловості вважаємо за доцільне підкреслити наявність високих врожаїв сільськогосподарських культур останніх років (табл. 3.17), а до недоліків роботи підприємств первинної переробки продукції віднести сезонність і відсутність технологічно пов'язаних виробництв. Отже, можна з впевненістю стверджувати, що зазначені фактори, що суттєво впливають на діяльність харчової промисловості, в більшості залежать від впровадження інноваційних процесів до управлінських та виробничих процесів.

Таблиця 3.17

Урожайність основних сільськогосподарських культур, ц/га [1]

Культури	Роки				
	1995	2000	2005	2010	2011
Зернові	24,3	19,4	26,0	26,9	37,0
Цукрові буряки	205	177	248	249	363
Соняшник	14,2	12,2	12,8	15,0	18,4
Картопля	96	122	128	132	168
Овочі	120	112	157	174	195
Плоди та ягоди	29,8	38,4	63,7	78,2	84,9

Володіючи сприятливими природно-кліматичними умовами для ведення сільськогосподарського виробництва, країна, внаслідок технологічної відсталості та нераціональної організації реформованого аграрного сектору, сьогодні не в змозі забезпечити населення доступною за ціною і достатньою за стандартними нормами харчовою продукцією.

В таблиці 3.18 подано динамічний ряд виробництво основних видів харчової промисловості за період з 2003 по 2011 рік в Одеській області.

Таблиця 3.18

Виробництво основних видів харчової промисловості, 2003 – 2011 рр., за даними Головного управління статистики в Одеській області [2]

Вид продукції	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Яловичина і телятина, свіжі чи охолоджені (туші, напівтуші, четвертини, відруби), тис. т	3,0	2,2	2,1	1,9	2,0	1,2	0,6	0,5	0,7
Свинина свіжа чи охолоджена (туші і напівтуші, окісти, відруби і лопатки), тис.т	2,5	2,0	1,7	3,0	4,3	3,2	2,0	1,5	2,2
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені (тушки, частини тушок, субпродукти), тис.т	0,4	0,5	0,3	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Вироби ковбасні, тис.т	7,0	8,2	8,6	10,4	11,1	10,3	7,9	7,7	7,4
Риба копчена, включаючи філе, тис.т	0,2	0,3	0,2	0,1	0,4	0,6	0,4	0,4	0,2
Риба приготовлена та консерви з риби в оцті, олії, маринаді, томаті; рибні палички, тис.т	7,4	8,7	6,9	x	7,4	7,3	6,4	5,0	4,9
Продукти готові (пасти, паштети, вироби із фаршу) і консерви з риби інші, тис.т	4,8	9,4	10,9	14,0	16,1	14,6	7,9	8,5	9,5
Соки натуральні (включаючи апельсиновий), тис.т	54,3	70,2	85,8	117,4	123,7	63,6	47,7	50,3	42,5
Овочі консервовані натуральні, тис.т	14,5	24,0	24,0	29,9	20,2	24,8	28,7	27,7	26,2
Овочі, фрукти, горіхи і гриби консервовані з додаванням оцту або оцтової кислоти, тис.т	0,8	1,4	3,7	3,7	2,1	4,3	6,1	4,4	5,6
Джеми, желе фруктові, пюре та пасти фруктові чи горіхові, тис.т	6,0	3,8	3,4	1,8	3,1	x	x	x	x
Олія соняшникова нерафінована, тис.т	99,1	94,5	128,1	192,9	184,9	147,6	320,2	375,8	382,0
Молоко оброблене рідке, тис.т	29,8	17,5	15,2	18,6	18,6	23,1	21,3	16,7	11,9
Вершки, тис.т	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1

Продовження табл. 3.18

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Масло вершкове, тис.т	2,3	2,6	3,7	3,3	2,5	1,7	2,3	1,6	0,7
Сир свіжий нефермен-тований та сир кисломолочний, тис.т	0,7	0,7	1,0	1,3	1,1	1,2	1,0	0,8	0,9
Сири жирні, тис.т	2,2	2,2	2,7	2,7	3,1	2,9	1,7	2,0	1,4
Продукти кисломолочні, тис.т	6,1	7,9	8,4	8,4	7,8	6,1	4,7	4,1	4,3
Борошно, тис.т	152,7	157,1	147,7	122,5	134,7	151,9	124,2	109,5	113,4
Крупи, тис.т	1,4	3,1	3,0	5,2	7,7	7,5	5,6	5,5	6,9
Вироби хлібобулочні, тис.т	106,2	114,3	107,9	103,1	101,9	104,2	97,5	93,9	90,1
Цукор-пісок, отриманий з цукру-сирцю тростинного чи бурякового, тис.т	340,3	169,3	107,9	80,9	30,2	-	-	-	-
у тому числі з цукру-сирцю бурякового	31,6	49,2	37,7	74,1	30,2	-	-	-	-
Вироби кондитерські з цукру, включаючи білий шоколад, без вмісту какао, тис.т	29,0	29,2	21,6	15,5	15,3	11,4	16,0	11,8	7,9
Вироби макаронні без начинки, не піддані тепловому обробленню, тис.т	1,3	2,4	1,8	1,6	1,8	0,5	0,4	0,5	0,5
Майонез, соуси емульговані, тис.т	8,6	9,2	9,5	10,4	9,5	9,4	8,5	5,5	5,7
Коньяки, бренді, тис.дал	593,0	601,0	652,0	732,0	979,0	1062,3	1024,2	1420,8	2050,5
Горілка, інші міцні спиртві напої, тис.дал	2689,0	2222,7	2611,6	1956,1	1753,7	556,5	16,4	x	x
Вино виноградне, тис.дал	3549,0	3918,6	4659,5	4660,5	4779,0	5983,2	7651,4	12928,7	3719,8
Напої безалкогольні, тис.дал	2858,3	2983,3	2567,2	2671,8	2719,0	1696,0	2087,5	1739,9	985,1

Наявність зазначених чинників та розвинутої системи агропромислового напрямку дає можливість розвивати харчову промисловість з орієнтацією на внутрішнього та зовнішнього споживача, що стає можливим за умов широко впроваджених інноваційних процесів. Необхідність посилення інноваційної діяльності у харчовій промисловості України, продовольчого комплексу, з метою формування конкурентоспроможного на внутрішньому і зовнішньому ринках не викликає сумніву.

Сьогодні основна увага приділяється дослідженню особливостей розвитку інноваційної діяльності в цілому, тоді як недостатньо вивченими залишаються питання управління інноваційною діяльністю на підприємствах олійно-жирової галузі, що потребують активного державного регулювання. Однак, проблема постає не в формуванні загальних теоретичних напрямів

державної інноваційної політики, а в пошуку шляхів стимулювання інноваційних процесів на підприємствах цієї галузі з боку держави.

Інноваційна діяльність, особливо у харчовій промисловості, є одним з суттєвих елементів відновлення економіки. Вона потребує використання комплексу науково-технічних та промислових факторів, які встановлюють ринкове середовище, яке треба розглядати з погляду їх впливу на економіку країни. Впровадження інновацій тільки тоді має успіх, коли ефект для економіки та суспільства перевищує наявні затрати, інновація використовується протягом значного періоду часу. Збереження стабільного позитивного приросту продукції у харчовій промисловості потребує постійного техніко-технологічного оновлення підприємств, тому що недостатній рівень розвитку технологічної бази, притаманний багатьом структурним підрозділам цього виду діяльності, становить проблему, яка вимагає активізації інноваційної діяльності [2, с. 327].

Ефективне функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта не можливе без чіткого механізму його управління. Саме безперервний процес взаємоузгодження та взаємодії елементів механізму дозволяє підприємствам активно розвиватись та конкурувати на ринку в теперішніх умовах [6, с. 42].

На основі вищевикладеного пропонується концептуальна схема управління інноваційними процесами зазначених підприємств харчової промисловості (рис.3.9). Концепція побудована на використанні аналізу чинників розвитку та методів управління харчовою промисловістю, на підставі яких визначаються організаційно-економічні пріоритети управління інноваційною діяльністю підприємств цієї галузі. Вона ставить за мету усунення існуючих недоліків в управлінні та передбачає планування подальшого розвитку підприємств, контроль за потоками інформації, врегулювання соціальних і економічних напрямків їх діяльності та удосконалення правової бази для підтримки функціонування харчової промисловості. Основними методами, що застосовуються на макрорівні управління інноваційним процесом підприємств, виступають: економічне стимулювання, планування та регулювання.

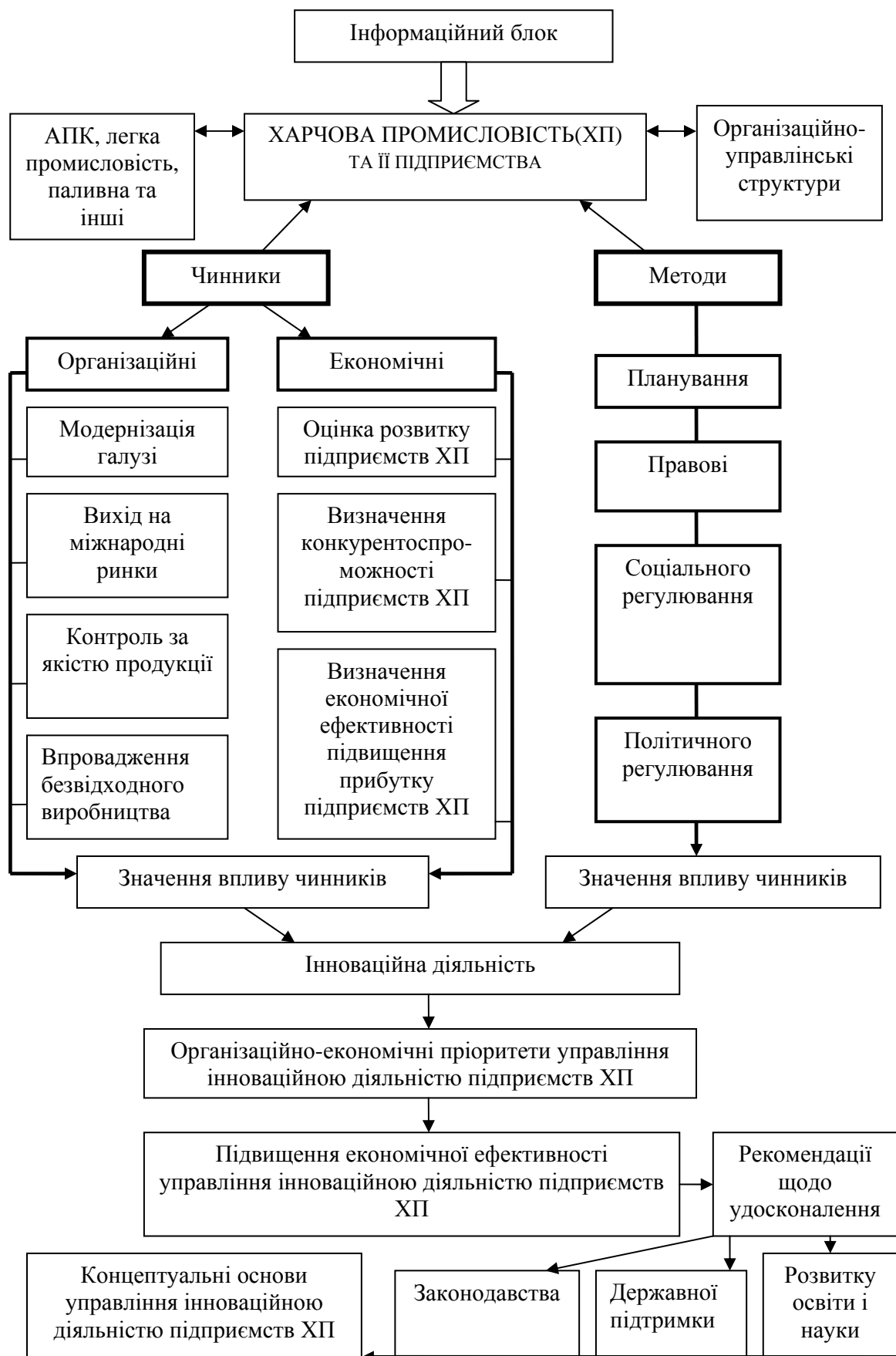


Рис. 3.9. Концептуальна схема управління інноваційними підходами в харчовій промисловості

На мікрорівні конкретизуються варіанти дій окремих підприємств з метою виживання на ринку та стійкого розвитку в конкурентному середовищі, тому використовуються: аналіз внутрішнього та зовнішнього оточення підприємства, виявлення напрямків інноваційного розвитку, аналіз та кількісна оцінка рівня впровадження інновацій, виявлення пріоритетних напрямків діяльності, формування організаційної структури управління, планування за обраними пріоритетними напрямками та контроль за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку.

Розглянемо запропонований концептуальний підхід для підприємств олійно-жирової галузі. Особливістю функціонування олійно-жирових підприємств є постійна залежність від сукупності чинників і конкурентної боротьби. Тому особливого значення набувають питання, пов'язані з налагодженням комплексної системи управління інноваційною діяльністю на підприємствах, яка спрямовувалася б на безперервному виробленні нововведень. Забезпечення конкурентних переваг олійно-жирових підприємств має формуватися не тільки на змінах у зовнішньому середовищі, але й попереджувати їх шляхом зміни власної поведінки, впровадженням у виробництво нового обладнання, випуску більш якісної продукції.

Основним завданням олійно-жирових підприємств є вирішення їх інноваційного розвитку та здатності протистояти несприятливим ситуаціям. Це говорить про те, що для підприємств олійної галузі необхідно формування механізму управління, який забезпечує інноваційний розвиток підприємства.

Одним із важливих чинників ефективного функціонування підприємств є успішне здійснення інноваційної діяльності. Проте, для цього необхідно відповідний досвід управління новаціями та наявність ефективного дієвого механізму управління інноваційною діяльністю. Формування механізму управління інноваційною діяльністю необхідно розпочати з понять «управління» і «механізм». Розглядаючи термін «управління» слід відзначити, що підходів до його визначення досить багато. Так, з погляду більшості вчених суть управління полягає в сукупності дій. У сучасних економічних словниках

під «управлінням» розуміють циклічний процес, а в інших – функцію організованих систем. Причина таких відмінностей полягає в різноманітності сфер використання даного поняття. У загальному випадку, розглядаючи управління як складову розвитку різних галузей, передбачається наявність єдиної системи дій з планування, організації, мотивації, контролю і регулювання процесів господарювання шляхом взаємозв'язку цих функцій і їх безперервного впливу на керований об'єкт [7, с.17].

Широко останнім часом використовується поняття «механізм». У загальному випадку механізмом слід вважати набір будь-яких елементів. Основними відмінностями при визначенні механізму є формування складу та структури тих елементів, набір яких залежить від сфери його використання. Механізм управління інноваційною діяльністю підприємства є елементом загальної системи управління підприємством, який забезпечує вплив на чинники, від стану яких залежить результат діяльності керованого об'єкта.

Олійно-жирова галузь на сьогоднішній день є одним з найбільш розвинутих серед галузей агропромислового комплексу України. Її підприємства є рентабельними та доходними, а продукція яких формує значну частину українського експорту. Збереження стабільного позитивного приросту продукції в цій галузі потребує постійного техніко-технологічного оновлення підприємств, тому що недостатній рівень розвитку технологічної бази, притаманний багатьом структурним підрозділам цього виду діяльності, становить проблему, яка вимагає активізації інноваційної діяльності [5, с. 327].

Розробку механізму управління інноваційною діяльністю олійно-жирових підприємств можна представити у вигляді схеми, яка містить сукупність взаємопов'язаних функціональних підсистем, кожна з яких виконує відповідну функцію з управління керованим об'єктом (рис. 3.10). До них слід віднести:

1. Оцінку діяльності підприємств. На цьому етапі оцінюється сучасний стан обраного підприємства, виробничі процеси на ньому, тобто все те, що має суттєве значення для керівництва задля впровадження інноваційної діяльності.



Рис. 3.10. Схема механізму управління інноваційною діяльністю олійно-жирових підприємств

2. Встановлення мети діяльності підприємства. Ціль, яку перед собою ставить підприємство, повинна бути чітко продумана та визначені основні засоби для її досягнення. Наприклад, отримання додаткового прибутку, покращення ефективності роботи або підвищення конкурентоспроможності.

3. Аналіз інноваційної діяльності підприємства. До його складу входять чинники формування інноваційної стратегії підприємства.

Саме вони впливають на виконання поставлених перед підприємством завдань та досягнення цілей. Сукупність внутрішніх (кваліфікація і досвід керівників, фахівців та робітників, мотивація праці, система управління якістю; стан обладнання; використання технологій; ступінь резервування виробничих потужностей і виробничих площ, їх гнучкість; місце розташування підприємства, наближеність до транспортних вузлів і джерел сировини та комплектуючих; фінансова стійкість, забезпеченість ресурсами) та зовнішніх (бюджетна, фінансово-кредитна і податкова системи; дії органів влади; конкуренція; політична, економічна, демографічна, соціальна, екологічна ситуації та їх зміни; міжнародні економічні зв'язки та торгівля) чинників має розглядатися як рушійна сила формування механізму управління інноваційним розвитком підприємств олійно-жирової галузі.

4. Планування та прогнозування інноваційної діяльності підприємства. Під плануванням слід розуміти визначення завдань на підприємстві, методів їх досягнення, термінів і послідовності реалізації, виявлення матеріальних трудових і фінансових ресурсів для вирішення поставлених завдань. При цьому планування сприяє зниженню ризику, який є невід'ємною негативною рисою інноваційної діяльності. Управління здійснюється відповідно до розробленої стратегії інноваційної діяльності розвитку підприємства, яка ґрунтується на результатах прогнозування інноваційної діяльності.

Стратегія інноваційної діяльності на підприємстві включає низку взаємозв'язаних елементів і процедур. Це визначення цілей і завдань, формування пріоритетів інноваційної діяльності і розробка оптимального портфеля інновацій, які мають пріоритетне значення для успішної

господарської діяльності, а також оцінка й аналіз впливу інновацій на перспективи розвитку підприємства.

При розробці інноваційної стратегії підприємств має місце розгляд різних чинників, які впливають на її формування та оцінку всієї сукупності зовнішніх і внутрішніх аспектів. До них слід віднести аналіз конкурентоспроможності та якості продукції і аналіз доцільності впровадження інновацій, які визначають задоволення споживача якістю продукції, чи відповідає вона вимогам ринку, чи є на неї попит, а також можливість визначити наскільки раціональною буде інновація в даний час і чи варто її впроваджувати взагалі.

5. Організацію і контроль реалізації стратегії інноваційної діяльності, які має здійснювати керівництво підприємства.

Вірна розробка стратегії забезпечує сталий інноваційний розвиток підприємства на всіх стадіях діяльності і сприяє підвищенню його конкурентоспроможності.

Сьогодні у олійно-жирової галузі відбувається нагромадження застарілої техніки та обладнання, відсутні достатні джерела для відтворення основних засобів, що призводить до низької продуктивності праці, високих цін і низької якості продукції. Тому в основу зростання конкурентоспроможності та економічної ефективності цієї галузі має бути покладено постійне і більш швидке оновлення основних засобів, що вимагає від підприємств впровадження нововведень.

Запропонований механізм управління інноваційною діяльністю для олійно-жирових підприємств ставить за мету подолання технологічного й технічного відставання підприємств та підвищення технічного рівня виробництва, що забезпечує конкурентоспроможність продукції за ціною і якістю та витіснення з вітчизняного ринку аналогічних товарів.

Отже, механізм управління інноваційною діяльністю, виступає цілісною системою, яка містить сукупність взаємопов'язаних функціональних підсистем, кожна з яких виконує відповідну функцію з управління керованим об'єктом.

Кожна з цих підсистем складається зі складових, ефективне функціонування яких дозволяє якісно управляти об'єктом.

В результаті проведеного аналізу факторів функціонування підприємств харчової промисловості та рівнів впровадження інноваційної діяльності вважаємо за доцільне зробити наступні висновки.

Інноваційна діяльність в харчовій промисловості України відзначається нестабільністю і потребує впровадження радикальних заходів на державному та регіональному рівнях. Недостатня збалансованість фінансування інноваційних процесів обумовлює погіршення якості та попиту на вироблену продукцію. Відсутність державного регулювання інноваційної активності підприємств призведе до відсутності інноваційної інфраструктури, недосконалому інституціональному забезпеченню розвитку галузі, недосконалості існуючих умов для міжнародної співпраці.

Створення збалансованої системи показників на кожному із етапів інноваційної діяльності підприємств олійно-жирової галузі надасть можливість комплексно оцінити інноваційну діяльність підприємств, здійснювати ефективний контроль за протіканням інноваційних процесів та управління ними. Умовою успішного здійснення інноваційною діяльністю на підприємстві є вибір та розробка стратегії розвитку. Цілі й пріоритети інноваційної стратегії визначаються виходячи із загальної стратегії підприємства і можуть відображати потреби розв'язання таких проблем, як: кардинальне підвищення якості виготовленої продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на вітчизняному і світовому ринку; скорочення до максимально можливого рівня витрат ручної праці, поліпшення умов і безпеки праці. Розроблена схема механізму управління інноваційною діяльністю олійно-жирових підприємств дасть можливість раціонально поєднати та використати всі ресурси підприємств з метою відкриття нових перспектив.

У цьому зв'язку важливим для країни є розробка і проведення чітко виваженої політики, яка базується на прийнятті та впровадженні стратегічних підходів, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів.

3.1.5. Кластерний підхід до розвитку промисловості регіону

Сьогодні, під впливом глобалізації і нових вимог до конкурентоспроможності, на перший план виходять структурні перетворення на основі формування таких нових виробничих систем, як альянси, партнерства, мережі, кластери та ін. Саме ці нові системи визначають шляхи до підвищення ефективності виробництва, поліпшення підприємницького та інвестиційного клімату. Перед нашою країною в сучасних умовах господарювання стоїть нелегке завдання щодо упровадження організаційно-економічних технологій, нових виробничих систем на локальному та регіональному рівнях, які б забезпечили сталий соціально-економічний розвиток окремих регіонів і держави в цілому.

Дослідженню комплексної проблеми формування та функціонування сітєвих виробничих систем-кластерів в умовах глобальної економіки присвячено роботи українського вченого С.Соколенка. Кластер він трактує як добровільне об'єднання фірм у певній сфері підприємництва, пов'язаних між собою технологічно і, як правило, за ознакою географічної близькості [1, с.96].

Якщо розглянути досвід Європи, то з початку 1990-х рр.. Європейський Союз застосовував більше стратегічних показників для покращення конкурентоздатності Європейської промисловості. Ціль перетворення Європи на найбільш конкурентоздатну та динамічну у світі економіку на основі навичок та знань, здатну на стабільне економічне зростання, більші та кращі робочі місця та соціальну згуртованість, була центром стратегії, розпочатої Європейською Радою в Лісабоні в березні 2000 р., та підтвердженої при формуванні Комісією нової стратегії у лютому 2005 р. Досягнення цієї мети в кінці залежатиме від того, наскільки успішними, інноваційними та продуктивними є підприємства [2, с. 87].

В той же час, регіональна політика ЄС була в основному націлена на розвиток нових місцевих галузей та стимулювання інновацій. Регіональні інноваційні стратегії (РІС), спершу сформульовані в 1994 р. та запуснені в кінці 1990-х рр., є новим викликом, щоб об'єднати регіональну, промислову

стратегію, стратегію додаткового навчання та стратегію підприємництва на місцевому рівні. На додаток, у 2000 р. наголос робився на новій економіці на основі знань та навичок. Інновації, передача технологій, співробітництво між фірмами та співпраця підприємств із вищими навчальними закладами та дослідними центрами підтримувалась через кластерний розвиток.

Кластерний розвиток було визнано важливим механізмом підвищення конкурентоздатності підприємств. Кластери є сприятливим середовищем для підвищення конкурентоздатності, збільшення інноваційного потенціалу та зростання МСП. Вони можуть допомогти МСП створити критичну масу, акумулювати ресурси, дати їм можливість бути більш інноваційними, знайти бізнес-партнерів або надати доступ до стратегічної інформації.

Недостатність регіональної спеціалізації є важливим фактором, що пояснює меншу конкурентоздатність Європи порівняно з лідерами світового ринку (США та Японією). Таким чином, численні заходи були впроваджені для створення та розвитку кластерів через різноманітні стратегії, такі як стратегія підприємництва, регіональна стратегія або дослідно-інноваційна стратегія. План дій підприємств ЄС розглядає розвиток кластерів, як ключовий показник популяризації бізнесу та підприємництва.

У країнах-членах ЄС стратегії кластеризації є або частиною національної стратегії для підвищення конкурентоздатності, або частиною регіональної програми для стабілізації регіонального розвитку. В нових країнах-членах та країнах-кандидатах, кластерний підхід в основному використовується для прискорення змін та стимуляції бізнесу до інновацій [2, с.114].

Кластеризація визнається одним із головних напрямків соціально-економічного розвитку України і єдиною основою підвищення конкурентоздатності національної економіки. Крім того, передбачені чіткі кроки, спрямовані на ефективну реалізацію процесу кластеризації в Україні. Пріоритетними задачами діяльності органів виконавчої влади є: розвиток національної інноваційної системи як сукупності інституцій, що забезпечують проведення ефективної державної інноваційної підтримки; здійснення

просвітительських заходів, спрямованих на пропаганду й поширення інноваційної діяльності як необхідна умова конкурентоздатності національної економіки.

Підвищення конкурентоспроможності Одеського регіону і розвиток найбільш перспективних галузей тісно пов'язані з впровадженням кластерних систем. Кластеризація визнається одним з головних напрямів соціально-економічного розвитку України і майже єдиною основою підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Крім того, з боку ініціативних груп здійснюються кроки, спрямовані на ефективну реалізацію процесу кластеризації в Україні. Пріоритетними завданнями діяльності органів виконавчої влади є: розвиток національної інноваційної системи як сукупності інституцій, що забезпечують проведення ефективної державної інноваційної підтримки; здійснення просвітницьких заходів, спрямованих на пропаганду і розповсюдження інноваційної діяльності як необхідну умову конкурентоспроможності національної економіки.

Матеріали Звіту з конкурентоспроможності 2010/2011, підготовленого Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), містять аналіз рейтингу конкурентоспроможності України та ряду інших країн, здійснений на основі Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК).

Порівняно з попереднім Звітом [3] місце України у рейтингу погіршилося на 7 позицій – з 82 (серед 133 країн) до 89 місця (серед 139 країн). Серед країн СНД позаду України залишились лише Грузія (93 місце) та Вірменія (98 місце). Аналіз рейтингу України у ГІК 2010/2011 за складовими показує, що Україна втратила свої позиції майже за всіма субіндексами. Покращення рейтингу відмічено лише за двома субіндексами: інфраструктура та охорона здоров'я й початкова освіта, які, як і у попередньому Звіті, залишились в сфері потенційних загроз для конкурентоспроможності країни. На покращення рейтингу зазначених субіндексів позитивно вплинули відповідні конкурентні переваги: розширення ринку мобільного зв'язку, покращення якості загальної

інфраструктури, насамперед, залізничної та зменшення показника дитячої смертності, а також забезпечення достатнього рівня якості початкової освіти.

У міжрегіональному рейтингу ІГК (Індекс Глобальної Конкурентоспроможності) 2011 р., який складається з 15 регіонів, Одеська область розташувалася на 8 місті [4, с. 72].

Область отримала високі бали за рівнем розвитку інфраструктури, технологічною готовністю і вищої освіти і професійної підготовки. Одеська область програє іншим регіонам за якістю інституцій, за ефективністю ринку праці і фінансового ринку. Найбільшими проблемами для ведення бізнесу в області є корупція, податкова політика і нестабільність державної політики

Одеська область посідає 6-е місце серед 27 регіонів України за кількістю населення (5,2%) і 5-е місце за внеском до ВВП країни (5,3%). Валовий регіональний продукт області становить 20 341 грн. на людину, або 118% від середнього показника по Україні.

У 2011 році Одеська область посіла 8-е місце в регіональному рейтингу, між Севастополем і Полтавською областю. Порівняно з минулим роком, регіон піднявся одразу на чотири позиції, отримавши 3,95 балів (минулого року рейтинг становив 3,94 балів). На відміну від більшості регіонів України, в області спостерігається відносно великий розкид оцінок за складовими конкурентоспроможності. Так, за першими двома групами – базовим вимогам і підсилювачами ефективності – регіон посів 8-е і 6-е місця відповідно, а за чинниками розвитку бізнесу лише 22-е місце. Область могла б отримати вищий показник за базовими вимогами, якби не низькі бали, отримані за якістю інституцій і макроекономічного середовища.

Область отримала найвищі бали за рівнем розвитку інфраструктури (3-е місце), технологічної готовності (4-е місце) і вищої освіти і професійної підготовки (5-е місце). Одеський регіон програє іншим за якістю інституцій (26-е місце), за ефективністю ринку праці (25-місце) і фінансового ринку (24-е місце).

Одеський регіон має конкурентні переваги за рівнем розвитку інфраструктури (3-є місце). Керівники підприємств відносно високо оцінили якість інфраструктури в цілому (13-є місце). В області також найкращі оцінки в Україні за якістю портової інфраструктури і вище ніж у середньому по країні рівень проникнення телефонії. В той самий час оцінки за якістю доріг та електропостачання в області нижче середніх по країні (14-е і 27-е місця відповідно).

Область має конкурентні переваги за рівнем технологічної готовності (4-е місце). Так, за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій регіон посів 3-є місце. Це відбулося, в основному, завдяки високому рівню проникнення фіксованого і мобільного телефонного зв'язку: за цими показниками Одеська область посідає 2-е і 18-е місця в регіональному рейтингу відповідно. Однак рівень впровадження нових технологій бізнес області оцінив набагато нижче (26-е місце).

Область відносно успішно конкурує за рівнем вищої освіти і професійної підготовки (5-е місце). Однак і тут, подібно до технологічної готовності, область випереджає інші регіони в основному за кількісними показниками. В той самий час, керівники підприємств низько оцінили процес підвищення кваліфікації персоналу (27-е місце) і загальну якість системи вищої освіти (19-е місце).

Регіон також отримав низькі оцінки за субіндексом «чинники розвитку та інноваційного потенціалу» (22-е місце), причому тут одразу за двома його складовими – за інноваціями та рівнем розвитку бізнесу. Бізнес поставив невисокі бали за здатністю регіону до інновацій і поширеності держзакупівель високотехнологічної продукції – 19-е і 25-е місця відповідно.

Як і в Києві, в Одеському регіоні бізнес надзвичайно низько оцінив якість інститутів (26-е місце). Причому це стосується майже рівною мірою і державних, і приватних інститутів. Найпроблемнішими для ведення бізнесу є такі аспекти роботи державних інститутів: нецільове використання бюджетних коштів, незалежність судової системи, фаворитизм у рішеннях чиновників,

марнотратство бюджетних витрат і хабарі та неформальні платежі. За всіма цими показниками регіон перебуває на 26-му місці. Регіон також отримав низькі бали за рівнем захисту прав міноритарних акціонерів (21 -е місце) і рівнем корпоративної етики (20-е місце).

Ринок праці – наступна складова конкурентоспроможності, яка знижує загальний рейтинг Одеської області (25-е місце). Тут головною проблемою є ефективність використання кваліфікованих співробітників: співвідношення оплати праці і продуктивності є найгіршим в Україні. Також у регіоні відносно низький рівень участі жінок серед зайнятого населення. При цьому в регіоні високі бали за показниками гнучкості ринку праці: за гнучкістю визначення заробітної плати і практиці наймання та звільнення персоналу Одеська область посідає 2-е місце в регіональному рейтингу.

Нарешті, регіон продемонстрував невисокі результати за рівнем розвитку фінансового ринку, посівши 24-е місце. На думку керівників підприємств, Одеська область відстає від інших регіонів за доступністю фінансових послуг (26-е місце) і легкістю отримання кредитів (25-е місце). За показником «легкість отримання кредитів» область отримала 1,8 бала і перебуває на рівні Аргентини (134-е місце у світовому рейтингу) [4, с. 72].

За ступенем розвитку бізнес-кластерів Одеська область, за оцінками бізнесу, посідає друге місце серед Українських регіонів. Регіон дійсно володіє значним потенціалом для розвитку кластерів за різними напрямками. Дана тема перебуває в центрі уваги місцевої влади, в плани якої входить створення у 2000-2013 р.р., в області цілої низки інноваційних виробничо-технологічних кластерів у сфері транспорту, зв'язку, сільського господарства, переробної промисловості, рекреації і туризму. В даний час ця ідея перебуває на етапі проектного опрацювання, що посилює необхідність більш ґрунтовного економічного аналізу підприємств області в напрямку кластеризації підприємств.

Що до промисловості Одеської області, то вона має значні виробничі потужності та промислову базу для розвитку провідних галузей – з

виробництва харчових продуктів, хімічної та нафтохімічної промисловості, машинобудування, нафтопереробки, виробництва готових металевих виробів, будівельних матеріалів, легкої промисловості, а також мережу науково-дослідних установ (інститути, центри, конструкторські бюро).

Промисловий потенціал регіону визначається: динамікою виробництва промислової продукції; обсягами реалізованої продукції; наявністю трудових ресурсів та рівнем їх зайнятості на ринку праці (рівень безробіття); рівнем розвитку наукоємних інвестиційно-спроможних галузей і підприємств, які впроваджують інновації.

В області налічується майже 480 промислових підприємств, на яких працює більше 70 тис. штатних працівників. Основні показники розвитку промисловості приведені в таблиці 3.19.

Таблиця 3.19

Основні показники розвитку промисловості *

Показники	2005 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Обсяги виробництва промислової продукції, у відсотках до попереднього року	99,5	116,5	127,6	77,8	104,0
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), млрд. грн.	14,65	19,1	30,7	26,3	28,0
Частка реалізованої продукції промисловості в Україні, %	3,1	2,7	3,3	3,3	3,3
Основні засоби промисловості (у фактичних цінах, на кінець року), млн. грн.	13823	16226	18497	20637	22000
Кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	95,9	89,5	87,7	79,3	71,0
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у промисловості, грн.	769	1181	1741	1805	2150

* Розрахунки здійснювались на основі статистичних даних підприємств Одеської області і даних Одеської обласної адміністрації.

Зосереджений в області значний виробничий потенціал використовується недостатньо ефективно, має місце структурна деформація промислового виробництва з переважаючою часткою виробництва продуктів нафтоперероблення, на яку припадає близько 28% промислового виробництва, хімічної та нафтохімічної промисловості - 14%.

Через вплив кризових чинників дещо втрачений потенціал наукоємних галузей (машинобудування), та галузей, які зорієнтовані на внутрішній ринок (виробництво будівельних матеріалів, легка промисловість).

Аналіз стану промислової сфери та чинників, що стримують її подальший розвиток, дозволяє згрупувати основні проблеми, характерні для усіх видів діяльності промислового комплексу.

1) Проблеми правового забезпечення:

- відсутність інвестиційно-привабливого законодавства, дієвих гарантій для інвестора;

- нерозвиненість правових механізмів регулювання ринку промислової продукції, включаючи встановлення умов доступу на національний ринок

- зарубіжних імпортерів, відсутність ефективного захисту від контрафактної і контрабандної продукції, забезпечення балансу інтересів між виробниками, оптовиками і підприємствами роздрібною торгівлі;

- висока вартість кредитних ресурсів.

2) Організаційні та економічні проблеми:

- неефективна структура промислового виробництва, яка не відповідає структурі виробничих потужностей; відсутність міжгалузевої збалансованості виробництва на основі закінченого технологічного циклу;

- незадовільний рівень інноваційної діяльності на більшості підприємств: низький (порівняно з потенційними можливостями) рівень впровадження науково-технічних розробок у виробництво та випуск інноваційної продукції;

- недостатній рівень завантаження виробничих потужностей підприємств різних галузей, а також надмірність існуючих виробничих потужностей з

огляду на реальні потреби внутрішнього і зовнішнього ринку; високий рівень зносу основних фондів (моральний та фізичний) в більшості галузей промисловості, значне відставання стану основних фондів від технологічного рівня розвинених країн;

- нераціональне використання окремими промисловими підприємствами земельних ресурсів;

- невикористання можливостей кооперації промислових підприємств області;

- надмірна частка накладних витрат у структурі собівартості продукції; високий рівень енерговитратності виробничих процесів;

- недостатньо ефективна фінансова діяльність промислових підприємств: недостатні обсяги інвестицій у виробництво та інноваційну діяльність;

- значна кількість збиткових підприємств; незадовільний стан взаєморозрахунків підприємств, що характеризується значними обсягами простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості; погіршення фінансового потенціалу та матеріально-технічної бази науково-дослідних установ; відносно пасивна участь керівництва окремих підприємств у виробленні стратегії розвитку.

3) Соціальні проблеми:

- недостатній рівень заробітної плати по окремих галузях та підприємствах;

- наявність диспропорцій у структурі витрат на виробництво за рахунок низької частки витрат на оплату праці;

- наявність по окремих підприємствах заборгованості із виплати заробітної плати;

- недостатній рівень кваліфікаційної підготовки, в тому числі керівного корпусу та управлінського апарату підприємств, які виявляють непристосованість до роботи в ринкових умовах;

– недостатня забезпеченість та вплив кваліфікованих робочих кадрів як з промислових підприємств, так і установ, які займаються науковою роботою та впровадженням високих технологій.

4) Проблеми інформаційного забезпечення:

– відсутність чіткої системи інформування підприємств області щодо номенклатури та техніко-економічних вимог до продукції, яка закуповується за кошти місцевого бюджету;

– недостатнє інформаційне забезпечення підприємств з питань наявності науково-технічних розробок та можливості їх застосування.

У вирішенні питання забезпечення потреб області продукцією підприємств комплексу також існують істотні прогалини. Регіональні виробники не забезпечені своєчасним інформуванням про номенклатуру продукції, що необхідно закуповувати, та технічними вимогами до неї.

Зазначене приводить до однозначного висновку – вектори подальшого розвитку промисловості потребують істотного змінення, оскільки можливості екстенсивного розвитку вже фактично вичерпані.

Досвід впливу економічної кризи показав, що високий рівень експортоорієнтованості промислових підприємств не забезпечує нарощування потенціалу та відновлення позитивної динаміки показників. Тому пріоритетними напрямками розвитку галузей промисловості та виробництв комплексу на забезпечення потреб внутрішнього ринку, розташованих на територіях пріоритетного розвитку, південно-західних та північних районах області є наступні:

✓ у виробництві харчових продуктів – збільшення виробництва якісних продуктів для внутрішнього ринку за умов використання та нарощування потенціалу олійножирового виробництва, відновлення виробництва консервно-овочевої продукції, підвищення якості м'ясо-молочної продукції відповідно до світових вимог, завантаження потужностей борошномельно-круп'яної галузі, запровадження сучасних маркетингових стратегій для збільшення виробництва та продажу продукції виноробства;

✓ машинобудуванні – розвиток виробництв телекомунікаційних технологій та засобів зв'язку (електронних лічильників, устаткування для будівництва локальних обчислювальних мереж), впровадження сучасних технологій з виробництва новітньої кабельно-провідникової продукції для телекомунікацій, енергопостачання та обігріву, металорізального обладнання (термічного і лазерного різання з програмами оптимального розкрою прокату, повітряно-розподільчого устаткування), виробництва транспортних засобів (легкових автомобілів, причепів) та побутової техніки;

✓ хімічної і нафтохімічної промисловості – зростання випуску лікарських засобів та фармацевтичних препаратів, синтетичних миючих засобів пластмасових виробів, якісної лакофарбової продукції;

✓ легкої промисловості – розширення асортименту та освоєння нових видів товарів швейно-трикотажної промисловості із застосуванням новітніх технологій, виробництво спеціального робочого одягу та взуття з підвищенням конкурентоспроможності та якості продукції вітчизняних виробників;

✓ будівельних матеріалів – розвиток виробництва продукції для домобудування, готових бетонних сумішей, цегли для житлового будівництва на задоволення попиту будівельних компаній та населення

При всій важливості державної підтримки варто мати на увазі, що значна частина кластерів у розвинених країнах була створена без участі владних структур. У той же час немає та не може бути кластерів, створених без активної участі самих підприємців.

Аналіз світового та європейського досвіду розвитку кластерних структур, свідчить про досягнення високої конкурентоспроможності підприємств та регіонів завдяки використанню кластерної політики.

На нашу думку, кластерна політика має бути, спрямованою на посилення економічної динаміки наявних і поліпшення передумов для виникнення нових кластерів. Успішна кластерна політика стає реальністю там, де підприємства самі або через участь в асоціаціях і інших об'єднаннях беруть активну участь в

її виробленні, визначають критичні питання для їх сумісного вирішення з погляду ринкових перспектив, а також усувають наявні проблеми.

На нашу думку, адаптація кластерної концепції до українських реалій можлива за умовами реалізації наступних механізмів. Через пошук пріоритетних областей у межах окремих територій з відповідними потенційними можливостями розвитку; через формування територіальних кластерів їх об'єднань галузевого напрямку; через раціональне використання трудових, фінансових і матеріальних ресурсів регіону; через використання переваг підприємницьких структур залежно від їх територіального розташування.

Розвиток економічних і інформаційних мереж може відбуватися через об'єднання кластерних соціоекономічних структур в мережі по територіальних галузевих напрямках; через переваги співпраці від обміну корисною інформацією між органами влади, бізнес-структурами і установами, асоціаціями, ринковою інфраструктурою.

Розвиток освіти і науки в регіоні: через підвищення рівня освіти всіх учасників промислових секторів, громадських організацій і владних структур; через вивчення ринкових можливостей підприємницьких структур, шляхів підвищення якості продукції і послуг, створення консультаційних мереж, впровадження нових технологій управління, інжинірингу, організації роботи і виробництва; через розвиток регіональної науки, пошук «ноу-хау», впровадження нових технологій виробництва, дизайну і прискорення просування продукції від виробника до споживача.

Підтримка власного товаровиробника: орієнтація на випуск продукції з місцевих матеріалів; використання переваг і пільг щодо придбання продукції у кластерних об'єднаннях; удосконалення системи оподаткування підприємницьких структур; зняття митних обмежень на ввезення новітніх технологій, сучасного оснащення, кредитування вітчизняного виробника, отримання іноземних інвестицій і т.п.; орієнтація на збільшення доданої

вартості у вітчизняній продукції; лобіювання заходів щодо розвитку перспективних виробництв на території регіону.

Все це прискорить очікуваний результат щодо збільшення кількості кластерних об'єднань в Україні і їх позитивний вплив на економічне зростання. Оскільки за останні роки в свідомості і поведінці громадян України (зокрема, керівники підприємств, представників влади і керівників різних установ, асоціацій, громадських організацій) продовжують відбуватися значні зміни, то впровадження кластерних технологій об'єднання підприємств сприятиме зростанню ділової активності підприємницьких структур, поліпшенню інвестиційного клімату регіонів, розвитку в них соціальних, економічних, інформаційних і інтеграційних систем, що, у свою чергу, неодмінно дасть імпульс для інтенсивнішого розвитку підприємництва, залучення інвестицій і економічного підйому регіонів.

На нашу думку, утворення кластерів у певній місцевості передбачає розробку та проведення

1. Комплексу законодавчих та організаційних нормативів. Сюди мають увійти новітні стандарти формування кластерів, тестування та сертифікації продукції, що випускається, контролю за якістю товарів та послуг, що виробляють підприємства, які входять до кластера. Важливе значення мають також усунення бар'єрів внутрішньої та зовнішньої конкуренції, організація відповідних департаментів урядових (національних та місцевих) установ, що займаються проблемами кластерів.

2. Комплексу економічних заходів, а саме: зосередження зусиль щодо залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у кластери; створення локальних фінансово-промислових груп та інвестиційних фондів; сприяння нарощуванню темпів експорту продукції з кластерів, зосередження зусиль на формуванні більш глибокої обробки продукції, що випускається; утворення нових зон вільної торгівлі, промислових парків та парків постачальників, у т.ч. технопарків.

3. Комплексу інфраструктурних заходів, а саме: покращення транспортних умов регіону, комунікацій, ліній зв'язку, природоохоронних споруд; підтримка наукових розробок у галузі локальних та міжнародних кластерів та стимулювання зв'язків типу «економічна наука-бізнес»; формування освітніх спеціалізованих програм, зорієнтованих на обслуговування кластерів, що утворюються (програми підготовки та перепідготовки спеціалістів і фахівців з управління кластерами).

4. Комплексу гуманітарних заходів, а саме: популяризація та роз'яснення ідей кластерів широкому загалу населення за допомогою засобів масової інформації (медіа-центрів); подолання негативного впливу проблеми глобалізації на ментальному рівні, тому що більшість людей, які населяють територію, сприймають процес виникнення кластерів як конкретний приклад глобалізації у своїй місцевості і вбачають у цьому загрозу своїм правам; проведення форумів, зустрічей та інших організаційних заходів учасниками кластерів.

Зазначимо, що Одеський регіон має свій унікальний набір підприємств, які мають бути досліджені з метою дати можливість у майбутньому сформуватися у високотехнологічні кластери.

Кластери виникають там, де конкуренція на регіональному рівні дає підприємствам можливість вибрати своє місце розташування винятково на основі критеріїв економічної ефективності, а не залежно від штучних бар'єрів, що впливають на міжрегіональну торгівлю та інвестиційну діяльність. Кластери можуть сприяти розвитку цього потенціалу, якщо вони створюють зв'язки з іншими кластерами в суміжних галузях. Ці групи компаній і організацій сприяють усуненню бар'єрів для перетворення нових ідей у нові продукти та отримання максимальної вигоди від глобалізації.

В умовах сучасної конкуренції всі кластери повинні бути орієнтовані на інноваційний розвиток. Регіони, що поєднують на своїй території венчурний капітал, високу кваліфікацію робочої сили і високу культуру наукових досліджень із сильними кластерними утвореннями, мають більше шансів стати

кластерними центрами, в той час як регіони без кластерів, з ізольованою науковою базою ризикують опинитися серед тих, що відстають.

Глобалізація надає великі можливості для компаній, які прагнуть до максимальної досконалості в своїх галузях, і для кластерів із чіткою спеціалізацією. Глобалізація збільшила потребу в синтезі сильної внутрішньої динаміки окремих кластерів і сильних зв'язків з іншими кластерами та ринками. Особливо кластери допомагають найкращим чином використовувати шанси глобалізації малим і середнім підприємствам. І, нарешті, кластери стають ключовими чинниками в залученні капіталу, трудових ресурсів і знань.

Структура економіки регіону та наявний потенціал дозволяють зробити висновок щодо доцільності формування кластерних структур насамперед у таких секторах.

1. Енергозбережних технологій, використання джерела сонячної енергії – обігрів, сушка, сонячні вегетарії, враховуючи потенціал сонячної енергії на території Одеського регіону.

2. Транспортно-логістичний комплекс. Ефективне використання транзитного потенціалу регіону, створення сприятливих умов для всіх учасників перевезень потребує тісної інтеграції всіх ланок транспортно-розподільчого ланцюга, комплексного розвитку інфраструктури різних видів транспорту, єдиного інформаційного забезпечення системи вантажо- та товарообігу. Ефективне функціонування такої системи у сучасних умовах можливе лише на основі кластерної моделі.

3. Агропромисловий комплекс. Це обумовлено ступенем розвитку сільського господарства та індустрії переробки сільськогосподарської продукції.

4. Машинобудування. У регіоні є ефективно працюючі підприємства, наукові та освітні установи.

5. Рекреаційна сфера. Дякуючи сприятливим кліматичним умовам, природним лікувальним ресурсам, наявності об'єктів санаторно-курортного призначення з відповідною інфраструктурою, великої кількості об'єктів

культурної спадщини, розгалуженій мережі закладів культури і мистецтва Одеська область є одним з найбільш перспективних рекреаційно-туристичних регіонів України.

6. Промисловість будівельних матеріалів. Значні обсяги будівництва створюють постійний попит на будівельні матеріали. До того ж у регіоні є необхідна ресурсна база для їх виробництва, та підприємства, що виготовляють або можуть виготовляти необхідне обладнання. Державна академія будівництва та архітектури готує кваліфікованих фахівців, має відповідні наукові розробки. Слід зазначити, що останніми роками темпи зростання у промисловості будівельних матеріалів були найвищими порівняно з іншими галузями і її частка у промисловому виробництві регіону зростає з 3,3% у 2004 до 5,5% у 2007 році.

7. Сфера високих технологій. Нажаль, відповідні галузі досі не отримали в нашому регіоні значного розвитку. У той же час наявний науково-технічний потенціал і високий інтелектуальний рівень населення дозволяє при проведенні відповідної регіональної політики сформувати ефективні кластери. Світовий досвід свідчить, що кластери в галузях high-tech у багатьох випадках формуються навколо вищих навчальних закладів.

Отже, регіональна політика повинна бути спрямована на кластерну концепцію розвитку, як на державному рівні, так і на рівні регіонів. Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації, швидкий підйом ведучих секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем і їх найбільш ефективної форми – інноваційних кластерних об'єднань.

3.2. Державне регулювання агросектору України

3.2.1. Державна політика регулювання ринку зерна в Україні та наслідки її впровадження

Формування і розвиток вітчизняного ринку зерна почалися після ліквідації колишньої адміністративно-командної системи управління виробництвом, реалізацією та використанням зерна. Відтоді завдання реалізації вирощеного урожаю довелося самотужки вирішувати сільгоспвиробникам. З'явилася велика кількість посередників, які не завжди купували зерно за справедливою ціною. Проте відомо, що система виробництва та збуту зерна зумовлює надійність забезпечення країни хлібом та фуражем, тобто гарантує продовольчу безпеку. Однією з основних умов розвитку зернового ринку є наявність у товаровиробників права самостійного вибору каналу збуту зерна і встановлення рівня ціни продажу згідно до ринкового попиту, що дає їм змогу вести відтворення виробництва. Наявна практика функціонування зернового ринку демонструє повну невідповідність цивілізованим формам, властивим зарубіжним країнам з розвиненим зерновим господарством та сформованим ринком зерна. Основна проблема аграрних ринків - нестабільність і непередбачуваність цін, що вимагає обов'язкового втручання держави. Механізм державного регулювання зернового ринку, з досвіду зарубіжних країн, включає, перш за все, проведення закупівельних і товарних інтервенцій, розробки та прийняття адекватної системи нормативно-правових актів. Політика обмеження експорту зерна спричинила втрату Україною світової ринкової ніші, зменшила довіру іноземних інвесторів та призвела до зменшення прибутків сільгоспвиробників, а отже до скорочення темпів розвитку. Саме тому вирішення проблеми вдосконалення механізмів державного регулювання ринку зерна є досить актуальним питанням.

Теоретичні основи функціонування ринків були розроблені класиками світової економічної думки: У. Джевонсом, Ф. Котлером, Дж. Кейнсом, К. Марксом, П. Самюельсоном, А. Смітом, Ф. Хайеком. Проблемою державного

регулювання як істотною складовою формування організованого ринку зерна на національному та регіональному рівнях займалися такі російські та українські вчені, як: А.І. Алтухов, І.О. Бистрова, А.С. Васютін, В.М. Габов, М.З. Головатюк, М.П. Гриценко, В.А. А.Д. Діброва, Ключах, Л.І. Кочеткова, А.Д. Куделя, Б.С. Кошелєв, І.В. Курцева, О.М. Могильний, П.М. Першукевіч, Л.Р. Попова, Т.Ф. Рябова, Є.В. Стрелкова, І.Г. Ушачова, Г.П. тощо. Організаційно-економічні аспекти формування системи державних закупівель, механізмів біржових торгів та застосування складських свідоцтв на зерновому та інших ринках відображені в працях Ф.А. Гудкова, В. Асина, В.П. Бауера, Є.Д. Крапівнікова, А. Смирнова та інших.

Аналіз наукової літератури засвідчив, що незважаючи на достатню увагу вчених та аналітиків до даної проблеми окремі її аспекти носять дискусійний характер та недостатньо висвітлені. Насамперед, це стосується проблеми регулювання ринку зерна. Формування системи державних закупівель та інтервенцій, застосування складських свідоцтв та інших цінних паперів, доцільності експортних обмежень та функціонування державних операторів на сьогоднішній день залишаються недостатньо вивченими. Актуальність саме цих проблем для сучасної економіки України стала підставою для даного дослідження.

Ринок зерна - система товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням. Комплекс виробничих і невиробничих формувань, які забезпечують умови виробництва зерна, його заготівлі, зберігання, переробки, реалізації, страхування, кредитно-фінансові та інші послуги формують інфраструктуру ринку зерна.

Регулювання ринку зерна здійснюється з метою підвищення конкурентоспроможності та прибутковості українських сільгосптоваровиробників, розвитку міжнародної торгівлі та забезпечення

стратегічних запасів продовольства державою. Механізм реалізації завдань з регулювання ринку зерна ґрунтується на положеннях Закону України від 04.07.2002 р. «Про зерно та ринок зерна в Україні» із змінами і доповненнями. Основними складовими механізму державної політики регулювання ринку зерна є: надання пріоритетної бюджетної, кредитної та інвестиційної підтримки суб'єктам здійснення режиму заставних закупівель зерна та суб'єктам державної аграрної інтервенції; забезпечення внутрішніх потреб держави у продовольчому, насіннєвому, фуражному, технічному зерні та заходів щодо нарощування його експорту; встановлення розміру суми бюджетної позики, розрахованої виходячи з розміру встановленої мінімальної закупівельної ціни; гарантування сільськогосподарським товаровиробникам права вільного вибору використання зерна та ціни його реалізації; недопущення обмежень у пересуванні зерна та продуктів його переробки; контроль якості зерна та його зберігання; розвиток мережі обслуговуючих зерновий ринок кооперативних формувань; впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій у виробництві, зберіганні та переробці зерна; лізингове обслуговування ринку зерна [1, с. 5].

Державне регулювання ринку зерна здійснює Кабінет Міністрів України шляхом: запровадження режиму державних заставних закупівель; формування державного продовольчого резерву зерна з метою підтримки належного рівня продовольчої безпеки та здійснення державної аграрної інтервенції; забезпечення фінансування Аграрного фонду; сертифікації послуг із зберігання зерна та продуктів його переробки; проведення цінової політики на ринку зерна та страхування ризиків для суб'єктів зернового ринку; впровадження механізму експорту та імпорту зерна і продуктів його переробки за міжнародними договорами; забезпечення фінансування програм експорту та імпорту зерна за міжнародними договорами за рахунок коштів державного бюджету; запровадження декларування зерна, що знаходиться на зберіганні, а також зерна, що зберігається суб'єктами виробництва зерна у власних або орендованих зерносховищах; забезпечення моніторингу ринку зерна;

здійснення митно-тарифної політики; забезпечення розробки балансів зерна та періодичного їх уточнення; фінансування науково-селекційної роботи та насінництва, впровадження їх досягнень; фінансової підтримки виробників насіння, науково-дослідних установ, сортовипробувальних станцій за рахунок коштів державного бюджету; часткової компенсації сільськогосподарським товаровиробникам сортових надбавок за придбане ними насіння високих репродукцій за рахунок коштів державного бюджету; запровадження системи державних форвардних закупівель; запровадження режиму тимчасового адміністративного регулювання цін; надання тимчасової бюджетної дотації. На основі балансу і моніторингу цін приймаються рішення про обсяги проведення закупівельних і товарних інтервенцій, а також заставних операцій на ринку зерна.

При проведенні закупівельних інтервенцій і заставних операцій передбачається участь тільки виробників зерна в частині продажу (застави) зерна власного виробництва. При проведенні товарних інтервенцій в якості покупців зерна передбачається участь фізичних та юридичних осіб незалежно від організаційно-правової форми. Урожай зерна підлягає страхуванню, яке здійснюється сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності та господарювання відповідно до закону [2, с.10].

Зупинимося на деяких складових механізми державного регулювання:

- *Державні закупівлі.* Формування запасів зерна до інтервенційного фонду здійснюється Аграрним фондом шляхом укладення договорів купівлі-продажу на аграрній біржі, а порядок його використання визначається законодавством. Реалізація зерна державного продовольчого резерву за необхідності його поновлення узгоджується із Кабінетом Міністрів України. Ресурси зерна державного насінневого страхового фонду формуються за рахунок коштів державного бюджету в межах визначеного Кабінетом Міністрів України обсягу. Формування ресурсів цього фонду та його використання здійснюються за рішенням Кабінету Міністрів України відповідно до Закону України від 26.12.2002 р. «Про насіння і садивний матеріал» та Порядку формування,

зберігання та використання державного резервного насіннєвого фонду, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 27.06.2003р. № 977. Регіональні ресурси зерна формуються шляхом укладення договорів на акредитованих біржах за рахунок коштів бюджету Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя в межах визначених ними обсягів. Уряд Автономної Республіки Крим, місцеві органи виконавчої влади і органи місцевого самоврядування у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, здійснюють моніторинг наявності продовольчого і фуражного зерна та визначають поточний і прогнозний рівень забезпеченості ним. У разі недостатнього рівня забезпеченості зерном вони формують свої регіональні ресурси на конкурентних засадах через акредитовані біржі.

Проте, як свідчать матеріали аудиту Колегії Рахункової палати, діяльність Аграрного фонду виявилась непрозорою. На стадії закупівлі зерна врожаю 2010р. через недотримання вимог закону "Про державну підтримку сільського господарства України" Аграрний фонд повністю втратив функцію зі здійснення фінансових інтервенцій, пов'язаних із ціновим регулюванням, стимулюванням виробництва сільськогосподарської продукції та розвитком аграрного ринку. Іншими словами фактично не виконував функції "цінового регулятора" на аграрному ринку через застосування процедури закупівлі в одного учасника, тоді як безпосередні сільськогосподарські товаровиробники до формування державного інтервенційного фонду не були залучені. Не проводилися в 2010р. і належні товарні інтервенції на організованому аграрному ринку. Аграрним фондом, використовуючи кошти державного бюджету, здійснювалося накопичення зерна на хлібоприймальних підприємствах, а потім у сконцентрованих обсягах за тією ж вартістю проводилась його реалізація окремим підприємствам. При цьому витрати за зберігання зерна відшкодовувались з державного бюджету. Аграрний фонд, з дозволу Кабміну України, проводив реалізацію зернових культур окремим зернотрейдером, що не було пов'язано з державним ціновим регулюванням. Близько 70% зерна

інтервенційного фонду реалізовано у 2010р. шести підприємствам, які отримали квоти на експорт зерна [3, с.1].

Нині державним оператором, який здійснює закупівлі до інтервенційного фонду є ТОВ «ХлібІнвестБуд». Згідно з укладеним контрактом з Аграрним фондом на суму 1,55 млрд. грн. дане товариство здійснює закупівлю у сільгоспвиробників 895 тис. т зернових, у тому числі: 786 тис. т пшениці, 99 тис. т жита і 10 тис. т гречки, на формування державного інтервенційного фонду. Закупівля проводиться за мінімальними інтервенційними цінами для відповідного маркетингового періоду. Цього разу процедура закупівлі в одного учасника обгрунтована ч. 2 ст. 39 Закону України «Про здійснення державних закупівель» [4, с.1], а ТОВ «ХлібІнвестБуд» діє як структурний підрозділ Державної продовольчо-зернової корпорації України.

- *Складські свідоцтва.* У разі відсутності власного зерносховища, зерно зберігають на сертифікованих складах за договором складського зберігання. Закон України “Про зерно та ринок зерна” включає розділ “Складські свідоцтва”, що регулює відносини, які виникають при зберіганні зерна на товарних складах. Останні повинні мати державні сертифікати на право зберігання зерна і видачу складських свідоцтв на зерно, що зберігається. Складські розписки повинні упорядкувати складське виробництво і захистити товаровиробників. Постанова КМУ від 11.04.2003р. “Про забезпечення сертифікації зернових складів на відповідність послуг із зберігання зерна та продуктів його переробки, запровадження складських документів на зерно” продовжила процес регламентації процесу зберігання зерна [5, с.19]. Договір складського зберігання зерна є публічним договором, типова форма його затверджується Кабінетом Міністрів України. За цим договором зерновий склад зобов'язується за плату зберігати зерно, що передане йому суб'єктом ринку зерна. На підтвердження прийняття зерна такий склад видає один із таких документів: подвійне складське свідоцтво; просте складське свідоцтво; складська квитанція. Подвійне складське свідоцтво відповідно до ст. 38 Закону складається з двох частин – складського свідоцтва та заставного свідоцтва

(варанта), які можуть бути відокремлені одне від одного. У разі отримання кредиту за заставним свідоцтвом обидві частини подвійного складського свідоцтва на зерно повинні містити найменування (ПБ) і місцезнаходження (місце проживання) юридичної особи (громадянина), що видала кредит, дату видачі й розмір кредиту, умови, на яких він виданий, і підпис уповноваженого працівника юридичної особи (громадянина), завірений печаткою юридичної особи (нотаріусом). Термін видачі кредиту не повинен перевищувати терміну зберігання зерна [1, с.21].

Власник складського та заставного свідоцтва має право розпоряджатися зерном, що зберігається на зерновому складі. Власник лише складського свідоцтва має право розпоряджатися зерном, але це зерно не може бути взяте із зернового складу до погашення кредиту, виданого за заставним свідоцтвом. Власник лише заставного свідоцтва має право вимагати від особи, яка отримала кредит (першого надписувана), повернення всієї суми боргу та процентів, а також застави на зерно на суму відповідно до суми кредиту та процентів за користування ним. У разі застави зерна відмітка про це робиться на складському свідоцтві. Він також має право на одержання грошових коштів, які були внесені зерновому складу власником складського свідоцтва при отриманні зерна, у разі коли зерно було видано зерновим складом в обмін на відповідне складське свідоцтво. При отриманні грошових коштів право вимоги до першого заставного свідоцтва закінчується. Якщо зерновий склад приймає зерно на зберігання без видачі простого або подвійного складського свідоцтва, то для підтвердження прийняття зерна на зберігання він повинен видати складську квитанцію. Зернові склади ведуть реєстр складських документів на зерно. Вимоги до реєстру складських документів на зерно та порядок його ведення визначені постановою КМУ від 17.11.2004р. №1569 «Про ведення реєстру складських документів на зерно та зерна прийнятого на зберігання».

- *Регулювання експорту.* Відповідно до ст. 18 Закону України „Про зерно та ринок зерна” суб’єктам ринку зерна гарантується вільно розпоряджатися власними ресурсами зерна та продуктами його переробки, укладати угоди щодо

їх продажу, у тому числі: на експорт, брати участь у формуванні зернових ресурсів України; забороняється, крім випадків, визначених законами України, встановлювати обмеження у переміщенні зерна та продуктів його переробки[1, с.18]. Але періодично на практиці цей постулат порушується. Про це свідчать негласні постанови про заборону вивозу зерна за межі регіону та на роботу з певними зерноторговими компаніями, про обмеження експорту зерна.

За розрахунками аналітиків компанії - зернотрейдера «Бунге Україна» в 2011р. Україна збере 46,5 млн. т зернових. «УкрАгроКонсалт» прогнозує виробництво пшениці на рівні 21 млн. т, що на 25,8% більше у порівнянні з 2010р., - 11 млн. т ячменю (на 25% більше, ніж минулого року), - 11,7 млн. т кукурудзи, що на 6,4% ніж у 2010р. Таким чином, загальне виробництво зернових за прогнозом повинно збільшитись порівняно з 2010р. на 13,5%, тобто очікується на рівні 44-45 млн. т проти 39,2 млн. т у попередньому році. Міністерство АП прогнозує урожай зернових у межах 42-43 млн. т [6, с.104]. При зазначеному врожаї експортний потенціал складе не менше 20 млн. т зерна. Запорукою його успішної реалізації є злагоджена робота всіх ланок експортного ланцюжка: трейдерів, фермерів, логістики. Стабільна і прогнозована ситуація на ринку залежить багато в чому від виваженої політики держави.

Попередній рік, незважаючи на сприятливу кон'юнктуру і хороший урожай, був складним і для виробників, і для експортерів сільгосппродукції, в першу чергу, через введення квот. Дане рішення Уряду було продиктовано прагненням забезпечити продовольчу безпеку і захистити внутрішній ринок країни. Однак, необхідно враховувати, що адміністративні заходи на ринку зерна в довгостроковій перспективі приведуть до падіння доходів сільгоспвиробників. Це негативно позначиться на всій аграрній галузі, а, значить, в кінцевому рахунку і на споживачі.

Спочатку квотування було уведено на початку жовтня 2010р. на строк до 31 грудня 2010р., а потім продовжене до 31 березня 2011р. При цьому сумарний розмір квот збільшився до 4,2 млн. т. Квота на експорт кукурудзи

була збільшена з 2-х до 3-х млн. т, пшениці – з 0,5 млн. т до 1 млн. т. Наприкінці березня Кабінет Міністрів України продовжив квотування до 1 липня 2011р., збільшивши квоту на кукурудзу на 2 млн. т. За період з липня 2010р. по березень 2011р. було експортовано 3135 тис. т. пшениці, - 2458 тис. т ячменю, з жовтня 2010р. по березень 2011р. - 3150 тис. т кукурудзи. Всього 8743 тис. т зерна, а ми ведемо мову про експортний потенціал у розрізі зернових близько 22 млн. т: 11 млн. т пшениці; 5,5 млн. т ячменю; 7 млн. т кукурудзи [6, с.106].

Нажаль, розподілення квот відбулося непрозорим чином. Строк прийому заявок було обмежено, тому велика кількість експортерів не встигли вчасно отримати висновки Міністерства агрополітики та подати заявки. В результаті рекордні обсяги квот отримала маловідома на той час компанія ТОВ «ХлібІнвестБуд». Таким чином, у зоні особливої уваги в поточному сезоні також виявилися законодавчі ініціативи щодо створення на українському ринку зерна державного оператора, наділеного монополіями привілеями, тоді як світовий досвід довів неефективність такого способу регулювання ринку. Наприклад, Австралія та Канада відмовляються від держмонополій на експорт зернових на користь вільної конкуренції. Для гарантування однакової ціни реалізації зерна всіма канадськими фермерами та урядом Канади створено Канадську раду з пшениці, яка має виключне право торгівлі зерном на внутрішньому та зовнішньому ринках. Сільгоспвиробники повинні реалізовувати зерно виключно Раді з пшениці, за встановленими нею цінами. Наприкінці року Рада розподіляє між фермерами прибуток, одержаний від реалізації зерна на внутрішньому та зовнішньому ринках. Хоча Канадська рада з пшениці через монополізацію ринку створює для фермерів сприятливі умови, її діяльність піддається критиці як всередині країни, так і з боку СОТ за відхід від принципів вільної торгівлі та вільної конкуренції. Ще раніше, в 90-х роках ХХ століття, державні монополії в торгівлі сільгосппродукцією були ліквідовані в ряді країн Південної Америки.

Важливо розуміти, що монополізація ринку неминуче призведе до витіснення з виробничого ланцюжка найбільш конкурентоспроможних гравців, а це - пряме порушення принципів СОТ і загроза існуванню вільного ринку як такого.

У Росії ситуація після «Великої посухи» не набагато краща. Минулого року частку Росії на світовому ринку зернових, яка становила 15 млн. т, після уведення обмежень на експорт могла компенсувати Україна. Проте не це не відбулося через уведення квот також в Україні. Уряд Росії після страшної посухи почав жорстко контролювати ринок продовольства. Постраждалими регіонам було виділено бюджетну підтримку у розмірі 35 млрд. рублів. Також надано субсидії на перевезення зерна у постраждалі райони. Держава намагається стримувати рівень продуктової інфляції, адже населення тратить близько 50% доходів на продукти харчування. Розпочато продажі з інтервенційного фонду – до 5 млн. т буде реалізовано цього року, ще 5 млн. т залишиться на наступний. Деякі підприємства були принесені у жертву, проте через стрімкий ріст цін маржа була досить високою, тож підприємства компенсували втрати обсягу ціною (до 8 тис. руб/т). В цілому запаси зерна недооцінили, вони виявилися вищими, тоді як споживання зерна на внутрішньому ринку занизилось. У 2011р. прогнозують збір зернових у Росії на рівні 80-88 млн. т, а це означає, що експортувати можна буде близько 9 млн. т [6, с.106].

19 травня 2011р. депутати ВРУ ухвалили Закон про внесення змін до Податкового кодексу України та затвердження ставок вивізного (експортного) мита на деякі види зернових культур, уведення якого має скасувати квоти. Законопроект передбачає запровадження тимчасових комбінованих ставок вивізного мита на пшеницю, ячмінь і кукурудзу до 1 січня 2012 р., а саме: на пшеницю та меслин, полбу - 9% (не менше 17 євро/т), ячмінь – 14% (не менше 23 євро/т), кукурудзу – 12% (не менше ніж 20 євро/т) [7, с. 9]. Формально правила СОТ не забороняють уводити мито на експорт, проте такі дії вступають у протиріччя з вимогами ЄС у рамках створення Зони вільної торгівлі.

Позитивним наслідком дії Законопроекту є рівні умови для усіх учасників ринку. Також розподілення коштів від митних зборів між виробниками зерна пропорційно до заявлених посівних площ. Негативним для виробників наслідком буде гарантоване зниження закупівельних цін на розмір митного збору. Також можливе зниження обсягів виробництва ячменю через максимальний розмір мита.

Законопроект № 8163 про внесення змін до Закону України "Про зерно та ринок зерна в Україні" (щодо експорту зерна за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначає особливості здійснення експорту зерна за зовнішньоекономічними договорами (контрактами). Приватні компанії, які здійснили авансові платежі в обсязі не менше, ніж 50% біржової ціни, на строк не менший вегетаційного періоду вирощування відповідної сільськогосподарської культури, матимуть змогу здійснювати експорт в обсягах, передбачених договорами на вирощування зернових культур [4, с.1]. Тобто мається на увазі активізація авансованого, так званого форвардного фінансування сільгоспвиробника, що дозволить йому отримувати грошові кошти в той момент, коли вони найпотрібніші. Проте низька культура виконання контрактних зобов'язань, відсутність дієвої системи страхування, а також ризики значних цінових коливань на ринках ресурсів та аграрної продукції обмежують застосування такої схеми.

Проблемою є також цінова динаміка на ринках ресурсів і готової продукції. Зокрема, у серпні-вересні 2010 р. ціни на продовольчу пшеницю становили 1400-1500 грн/т. Це означає, що в разі реалізації норм законопроекту № 8163 про внесення змін до Закону України "Про зерно та ринок зерна в Україні", селянам при співпраці із трейдерами необхідно було б продавати пшеницю врожаю 2011 р. за біржовими цінами до початку вегетації, тобто за ціною 1400-1500 грн/т за умови, коли собівартість виробництва в багатьох випадках перевищує цю межу. Таким чином, програти від такого форварду можуть, в першу чергу, сільгоспвиробники, які самі не мають навичок експортної торгівлі через те, що ціна фіксується до початку вегетації, а ресурси

продовжують дорожчати і далі. За результатами досліджень УКАБ за наявності в Україні понад 15 тис. сільгоспідприємств і 40 тис. фермерських господарств укладено лише 500 форвардних контрактів по всіх культурах [8, с. 1].

Отже, державна політика у галузі регулювання ринку зерна має чіткі завдання – встановлення справедливих ринкових цін, стимулювання виробників, створення стратегічних запасів і позитивного торгового балансу. Саме для цього розроблено механізми форвардних контрактів з авансуванням виробництва, інтервенційних закупівель, що забезпечуються коштами з державного бюджету, систему складських свідоцтв, яка дає змогу отримувати кредити. Але трактувати державну підтримку лише з точки зору фінансової підтримки не можна. Слід згадати про розвиток дорадництва, системи страхування та біржового ринку.

Кроки уряду у бік обмеження експорту зерна мають на меті, перш за все, забезпечення продовольчої безпеки. Проте для таких кроків необхідно правильно розраховувати баланс зернових, адже Україна була одним з найбільших експортерів зерна і за один маркетинговий сезон втратила свої позиції. Доцільно було б нарощувати обсяги виробництва та експорту відповідно з рахунками щодо підвищення урожайності сільгоспкультур з використанням сучасних технологій. Для цього необхідні інвестиції. А про які інвестиції може йти мова, коли інвесторів постійно відлякують не виваженою державною політикою обмежень. Подібні механізми слід застосовувати більш обережно. Митні збори є більш прогресивною складовою механізму наповнення державного бюджету коштами, які можуть бути спрямовані на підтримку виробників зерна. І, звичайно, ні в якому разі, не слід монополізувати ринок закупівель зерна, віддаючи преференції одному лише на 20% державному оператору.

3.2.2. Сучасні шляхи залучення інвестицій в аграрний сектор України

Для забезпечення сталого розвитку національного господарства необхідно постійно активізувати процес залучення інвестицій, кількісне зростання яких та їх оптимальне спрямування залежать від державної політики. Адже найефективніше залучати кошти у розвиток нових, сучасних, ефективних технологій виробництва. Якісний рівень і кількісні показники обсягів інвестицій дають уявлення про проведення державою інвестиційної політики, метою якої є пошук оптимального регулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних інвесторів. Пріоритетними сферами для іноземних інвестицій в Україні вважають металургійний комплекс, машинобудування, паливо-енергетичний комплекс, хімічну та нафтохімічну промисловість, транспорт, зв'язок, легку промисловість та агропромисловий комплекс, який забезпечує продовольчу безпеку країни. Завдання АПК стратегічне, проте коштів на розвиток аграрної сфери у державному бюджеті недостатньо. Саме тому пошук нових шляхів залучення інвестицій став вельми актуальним.

Проблемами теорії, методології формування інвестиційної політики держави переймалася значна низка науковців. Серед них Ю. Бажал, М. Бланк, О. Гаврилюк, Б. Губський, І. Івахненко, В. Марцин, І. Абрамович, В. Пшеничка, Т. Новицька та інші. Дослідження вчених в області інвестицій були спрямовані на вивчення напрямів формування та удосконалення державної інвестиційної політики. Проте сучасний стан економіки потребує нових рішень та підходів.

Інвестиції (від лат. invest, вкладення коштів) — це господарські операції, які передбачають придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Вчасне вкладення коштів у розвиток галузей економіки має неабияке значення для прискорення темпів її реформування. Інвестиції поділяють на капітальні, фінансові та реінвестиції та класифікують за такими ознаками [1]:

- *За об'єктами вкладень*: реальні та фінансові. Під реальними інвестиціями розуміють вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні (інноваційні інвестиції) активи. Під фінансовими інвестиціями розуміють вкладення коштів у фінансові активи, наприклад цінні папери.
- *За характером участі*: прямі та непрямі.
- *За періодом інвестування*: короткострокові та довгострокові.
- *За формами власності інвесторів*: приватні (акціонерні), державні, іноземні та спільні.
- *За регіональною ознакою*: внутрішньодержавні та закордонні інвестиції.

Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні визначається законами «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.), «Про режим іноземного інвестування» (1996 р.), «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» (1996 р.), «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991 р.), «Про загальні засади створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» (1992 р.), «Про підприємництво» (1991 р.), «Про господарські товариства» (1991 р.) тощо [3]. Крім того, діє низка указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України, які формують політику державного регулювання інвестиційної діяльності в країні. Порядок реєстрації фактично внесених іноземних інвестицій, а також договорів на спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора визначено у постановах Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій" № 928 від 7.08.96 і "Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора" № 112 від 30.01.97. Цими документами визначено процедуру реєстрації; державні органи, що її здійснюють; перелік необхідних для реєстрації документів; терміни видачі реєстраційних посвідчень тощо [3]. Важливими є також постанови НБУ, у тому числі "Положення про порядок іноземного інвестування в Україну" та "Положення про порядок здійснення в грошовій формі іноземних інвестицій в Україну та повернення іноземному інвестору його інвестицій, а також

репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від інвестиційної діяльності в Україні" [3]. Також працюють міждержавні Угоди "Про сприяння та взаємний захист інвестицій", які є своєрідним гарантом надання справедливого статусу інвестиціям і захисту їх на території іншої держави.

Іноземні інвестиції – це важлива складова структури інвестиційного ресурсу в Україні. Приток інвестицій залежить від рівня політичної стабільності у державі. Так, на 1 квітня 2011 р. кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну становив 4,56 млрд дол. США. За 2010 рік в Україну надійшло 4,68 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 4,9% більше, ніж у 2009р. Найбільшими країнами-інвесторами на 1 січня 2011 р. є наступні держави: Кіпр – 9914,6 млн дол. (22,2%), Німеччина – 7076,9 млн дол. (15,8%), Нідерланди – 4707,8 млн дол. (10,5%), Російська Федерація – 3402,8 млн дол. (7,6%) [4, 12].

Найбільша частка іноземних інвестицій в українську економіку припадає на галузі із швидким обігом капіталу. Сільськогосподарське ж виробництво з притаманною йому сезонністю використання ресурсів та надходжень менше приваблює інвесторів, ніж інші галузі національної економіки. Велика кількість сільськогосподарських підприємств потребує реконструкції і модернізації. Вкладаючи гроші у такі підприємства на швидке повернення коштів сподіватися не можна. Саме цим можна пояснити той факт, що харчова і переробна промисловість одержують інвестицій у два рази більше, ніж сільське господарство.

За період 2001-2009рр. простежується пилкоподібна тенденція щодо інвестицій в основний капітал такого виду діяльності як сільське господарство, мисливство, лісове господарство (рис. 3.11, табл. 3.20) [6, 206-207].

За період 2001-2009 рр. найбільше скорочення інвестицій в даний вид діяльності спостерігався у 2009р. порівняно з попереднім роком (на 50,2%).

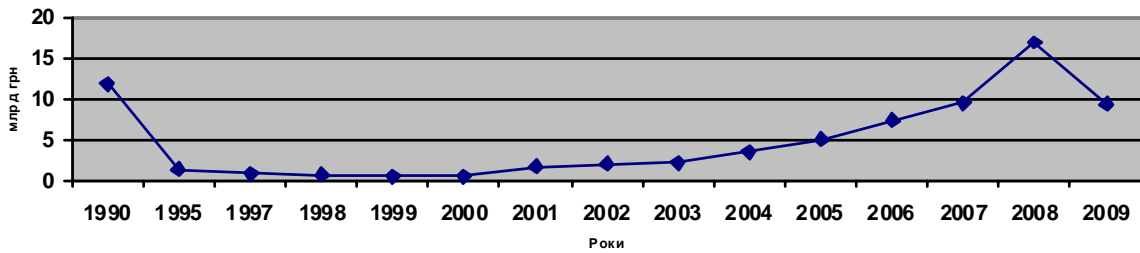


Рис. 3.11. Динаміка інвестицій в основний капітал сільського господарства України за 1990-2009рр., у фактичних цінах; млн. грн.

Основними інвесторами в сільське господарство України є Кіпр, Великобританія, Данія, Сполучені Штати Америки, Німеччина, Австрія, Франція, Російська Федерація. Прямі іноземні інвестиції зарубіжних країн в галузі АПК розподіляються дуже нерівномірно, але тут спостерігається позитивна тенденція щодо інвестицій у сільське господарство. Так, якщо у 1997р. на кожний 1 дол. США іноземних інвестицій у сільське господарство припадало 8,40 дол. США у харчову промисловість, а в 2000р. в загалі – 10,84 дол., то у 2009р. – тільки 2,11 дол. США (табл. 3.20) [2].

Таблиця 3.20

Динаміка надходжень іноземних інвестицій в галузі АПК України за 1995-2009рр., млн. дол. США

Показники	Роки							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2009
Прямі іноземні інвестиції в харчову промисловість, млн. дол. США	62,6	114,2	286,3	451,3	605,3	680,7	808,0	1837,2
Прямі іноземні інвестиції в сільське господарство, млн. дол. США	8,5	18,5	34,1	55,9	59,5	62,8	86,8	871,4
Відносний показник координації, дол. США	7,36	6,17	8,40	8,07	10,77	10,84	9,31	2,11

Скорочення основних фондів у сільському господарстві, в першу чергу, торкнулося, рухомого майна: парку сільськогосподарських машин, поголів'я сільськогосподарських тварин. Проте показники росту вкладень в основний

капітал у сільському господарстві у 2010р. (приріст 30% порівняно з 2009р.) та прямі іноземні інвестиції (приріст 5,2%) свідчать про ріст привабливості аграрного сектора економіки для інвестицій в останні роки [7, 15].

У 2009 році прямі іноземні інвестиції у сільське господарство склали 871,4 млн. дол., не включаючи коштів, які отримали аграрні холдинги від розміщення на іноземних фондових майданчиках (PP, IPO та євробонди). Так, наприклад, у 2009 році агрохолдингом «Лендком UA» залучено коштів на суму 19,6 млн. дол. через Лондонську фондову біржу (London stock exchange), «Агротоном» – 42 млн. дол., «Синталом» – 13 млн. доларів [7, 12]. «Індустріальна молочна компанія» в 2011 році залучила через Варшавську фондову біржу (Warsaw stock exchange) 29,699 млн. дол. [7, 14].

Таким чином можна зауважити, що можливість розміщення акцій на іноземних фондових біржах відкрила неабиякі можливості для залучення капіталу українськими аграрними компаніями для подальшого інвестування у розвиток виробництва сільгосппродукції.

Публічне розміщення акцій, бондування, приватне розміщення стали надсучасними шляхами залучення інвестицій. Процедура підготовки до виходу на приватне розміщення (PP) може зайняти 3-6 місяців, на IPO – від 9 місяців до декількох років. Вартість виходу на IPO вища, проте можна розраховувати на більш високу ціну акцій підприємства. Слід підготувати звітність за міжнародними стандартами (МСФЗ) за 2 роки для PP та 3 роки - для IPO. Причому в обробітку має бути не менше 80% та 90% відповідно земель. Обсяг реалізації понад 35 млн. дол. для приватного розміщення та 70 млн. дол. для IPO [7, 14]. Відповідні показники рентабельності, EBITDA (EBITDA – прибуток, одержаний до виплат податків, амортизації та відсотків) тощо.

Як вже зазначалось вище, публічне розміщення акцій, бондування, приватне розміщення стали надсучасними шляхами залучення інвестицій. Розглянемо переваги деяких з них.

Приватне розміщення (англ. private placement (PP) є найпростішим шляхом залучення інвестицій, коли пакет цінних паперів продають обмеженій

кількості осіб (як правило одному-двом інституціональним інвесторам). Особливістю приватного розміщення є закритий характер угоди без будь-яких вимог оприлюднення фінансової документації.

Випуск єврооблігацій. Єврооблігації або «євробонди» випускають у валюті, що є іноземною для емітента (як правило). Такі облігації розміщуються за допомогою міжнародного синдикату андеррайтерів серед зарубіжних інвесторів, для яких ця валюта також зазвичай є іноземною. В основному, позичальниками, які випускають євробонди, виступають уряди, корпорації, міжнародні організації, зацікавлені в одержанні коштів на тривалий термін (від 7 до 40 років) [1]. Євробонди, що є одним з найнадійніших фінансових інструментів, розміщуються інвестиційними та комерційними банками, тому основними їх покупцями є інституційні інвестори: страхові та пенсійні фонди, інвестиційні компанії.

На приклад. Агрохолдинг «Мрія» – сільськогосподарська компанія, акції якої котируються на Франкфуртській фондовій біржі, дочірня компанія ТОВ «М-Трейд». Компанія спеціалізується на вирощуванні пшениці, ячменю, ріпаку, цукрових буряків, гречки, картоплі на 220 тис. га у Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій та Івано-Франківській областях. Рентабельність бізнесу становить 53%. Ще у червні 2008 року Mriya Agro Holding здійснив приватне розміщення 20% акцій на загальну суму \$90,1 млн. Пізніше агрохолдинг «Мрія» розмістив 5-річні євробонди на \$250 млн. із встановленою ставкою на рівні 10,95% річних серед 88 інвесторів. Попит на єврооблігації перевищив пропозицію більше, ніж удвічі. Найбільша кількість заявок на купівлю єврооблігацій надійшла від інвестиційних фондів (62%), хедж-фондів (17%) і приватних банків (15%). 68% покупців єврооблігацій «Мрії» – із Європи, 22% – із США, 10% – з Азії. Середній розмір замовлення – \$4 млн. [5, 110].

Готуються до випуску єврооблігацій, як правило, протягом 6–9 місяців. Розміщення бондів передбачає спілкування з кредиторами, роботу з рейтинговими агенціями, оновлення інформації, звітність. Будь-яка компанія,

що виходить на IPO (Initial Public Offering, що в перекладі з англійської означає «первинне публічне розміщення акцій»), ставить перед собою кілька завдань, насамперед, перехід на новий рівень управління через надання публічного статусу і, звичайно, залучення інвестицій. Процес підготовки до IPO потребує докорінної зміни управління бізнесом, його вдосконалення згідно з міжнародними стандартами.

Інвесторам необхідне чітке уявлення про стратегічні плани компанії та перспективи її зростання. Їм має бути зрозуміло, як працює господарська модель компанії і які види бізнесу є найбільш перспективними, як здійснюється управління і яким є співвідношення організаційної та фінансової структури. Інвесторів може зацікавити досвідчена й активна команда менеджерів, продумана і чітко викладена бізнес-ідея проекту, наявність довгострокових ліцензій, прав на торговельні марки. Звичайно, неабияке значення має позиція на ринку. Структура власності повинна забезпечувати інвесторам контроль над доходами, можливість збільшити вартість компанії шляхом впровадження сучасних міжнародних стандартів управлінського обліку, позбавлення від збиткових виробництв тощо. Основна діяльність компанії має бути беззбитковою або стати такою протягом найближчого року. Інвестори перевіряють компанії на відсутність серйозної заборгованості. Внутрішня норма рентабельності (IRR) вкладень повинна становити не менше, ніж 30% на рік, і вартість підприємства має зростати не менше, ніж утричі. Після IPO потрібно постійно підтримувати зв'язки з інвесторами, аналітиками та ЗМІ, оприлюднювати звіти про діяльність компанії, демонструвати позитивну динаміку; має активно працювати публічна рада директорів. Витрати на підготовку до IPO становлять близько 2,5-3,5 млн дол. [5, 110].

Агрохолдинг «Агротон» також готувався до виходу на Варшавську біржу протягом кількох років. Земельний банк (151 тис. га) формували протягом 20 років. Підприємство вертикально інтегроване, спеціалізується на рослинництві, тваринництві та переробці. Компанія розмістила 26,2% своїх акцій на Варшавській фондовій біржі (WSE). У ході IPO компанія залучила \$54,3 млн. За

наслідками сформованої книги заявок компанія встановила ціну IPO у розмірі \$9,58 за одну акцію, що відповідає капіталізації компанії в розмірі \$207 млн. Кількість нових акцій – \$5 млн 670 тис. (90% – інституційні інвестори, решта – ритейлові). Це вдалося завдяки високій PR-активності у Польщі, роботі з пресою. У переговорах під час роуд-шоу неабияку роль відіграла також рада директорів. Юрисдикція компанії – Кіпр [5, 110].

Таким чином, українські підприємства аграрного сектору освоюють сучасні шляхи залучення інвестицій через приватне розміщення акцій підприємств, публічне розміщення акцій та випуск бондів на світових фондових біржах. Проте не слід забувати про регулюючу функцію держави. Адже саме на державному рівні слід демонструвати політичну стабільність у країні, низький рівень інфляції, зважену податкову політику, ведення обліку за міжнародними стандартами та можливість входження на український ринок. Державні органи регулювання покликані контролювати законність договорів про інвестиції, виведення коштів за межі країни тощо. Успіх інвестиційної політики визначають заходи, спрямовані на захист прав власності; дисципліну виконання контрактів; сприяння малому бізнесу; доступність кредитних ресурсів; розвиток банківської системи і фондового ринку; власність на землю та функціонування іпотеки.

3.2.3. Роль державного регулювання у забезпеченні продовольчої безпеки України

Серед факторів забезпечення безпеки держави продовольча безпека за рівнем важливості займає місце поряд з економічною. Гарантування продовольчої безпеки країни є однією із ключових функцій держави, адже стабільне виробництво продуктів харчування, доступність їх отримання та споживання за рахунок власного виробництва та імпорту можливе лише під контролем державних органів. Тільки держава може правильно подбати про запаси продовольства, використовуючи механізми підтримки виробників основних продуктів харчування, регулювання експорту та митно-тарифної

політики. Саме на державному рівні можна вирішити проблему соціального захисту бідного прошарку населення.

Серед науковців, які вивчали питання економічної безпеки, слід відзначити праці О. Барановського, І. Бінька, О. Власюка, В. Геєця, Б. Губського, Я. Жаліла, В. Мунтіяна, О. Новікової, В. Шлемка тощо. Проблемами забезпечення продовольчої безпеки, зокрема, займалися такі відомі науковці, як: А. Бабенко, В. Власов, Б. Данилишин, В. Курило, В. Єрмоленко, А. Лисецький, І. Лукінов, П. Саблук, О. Скидан, М. Хорунжий, О. Шевчук, М. Янків та ін.

Проте дослідження даної проблеми не можна назвати вичерпним. Потребують більш ретельного аналізу питання ролі таких складових механізму забезпечення продовольчої безпеки держави, як регулювання сільгоспвиробництва та експорту-імпорту продукції сільського господарства. «Аграрне виробництво є однією з провідних експортно-орієнтованих галузей держави, яка забезпечує стабільність гривні, профіцит платіжного балансу та продовольчу безпеку країни», - відзначив міністр економіки Петро Порошенко у інтерв'ю газеті «День» [1].

Але, на жаль, сучасний стан розвитку агропромислового комплексу, нарощування виробництва зокрема, відбувається екстенсивним шляхом, а державне регулювання у цій сфері провадиться у так званому «ручному режимі».

Продовольча безпека згідно із Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» – захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності» [2, с.527].

В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько визначають продовольчу безпеку як «такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і розвиток нації, особи, сім'ї, стійкий економічний розвиток» [3, с.5].

На світовому продовольчому самміті, який відбувся у Римі у 1996 році продовольчу безпеку визначили як стан, коли усі люди у будь-який час мають доступ до достатньої кількості безпечної, поживної їжі, щоб бути здоровим і вести активний спосіб життя [4].

У проекті Закону України «Про продовольчу безпеку України» продовольча безпека визначається як соціально-економічний та екологічний стан в державі при якому всі її громадяни стабільно та гарантовано забезпечені продовольством в необхідній кількості, асортименті та відповідної якості.

Продовольча безпека за проектом Закону України „Про сільське господарство” – захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [5, с.1].

Перед усім державна політика із забезпечення продовольчої безпеки визначається відповідними нормативними актами згідно п.17 ст.92 Конституції України. Розподіл відповідальності щодо забезпечення національної безпеки і продовольчої безпеки як її складової відповідно між гілками влади та посадовими особами теж урегульований Конституцією.

Одним з найважливіших законодавчих актів є Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18 жовтня 2005 р. [6, с.17]. Він закріплює гарантію продовольчої безпеки на рівні стратегічної мети аграрної політики. Досить актуальним є положення ст.3 про державний контроль якості та безпеки продовольчих товарів у розрізі захисту прав споживачів та формування ринків сільгосппродукції.

Більш конкретні механізми забезпечення продовольчої безпеки описані Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 року [2, с.527]:

- Державне цінове регулювання здійснюється шляхом аграрної інтервенції: продажу або придбання сільськогосподарської продукції з метою забезпечення цінової стабільності. Об'єктами державного цінового регулювання

є такі види сільськогосподарської продукції як пшениця тверда, м'яка; зерно суміші пшениці та жита (меслин); кукурудза; ячмінь; жито озиме та яре; горох; гречка; просо; овес; соя; насіння соняшнику, ріпаку, льону; шишки хмелю; цукор-пісок (буряковий); борошно пшеничне, житнє; м'ясо та субпродукти забійних тварин та птиці; молоко сухе; масло вершкове; олія соняшникова. Державний інтервенційний фонд формується Аграрним фондом за рахунок фінансових інтервенцій, заставних, форвардних і ф'ючерсних закупівель). Товарні інтервенції здійснюються Аграрним фондом шляхом продажу вказаних видів продукції на умовах споту або форварду з метою встановлення ціни рівноваги (фіксингу) у розмірі, що не перевищує значення максимальної інтервенційної ціни.

- Використовується механізм заставних закупівель, коли Аграрний фонд у якості кредитора надає бюджетну позику виробнику під заставу зерна, яке є об'єктом державного цінового регулювання. Аграрний фонд отримує подвійне складське свідоцтво. Якщо бюджетна позика та (або) плата за її використання не були погашені у строк, передбачена договором застava зараховується до державного інтервенційного фонду. Розмір суми бюджетної позики не може перевищувати 80 % розміру мінімальної інтервенційної ціни, а строк дії договору – одного маркетингового року.

- Застосовується механізм фінансової підтримки суб'єктів господарювання, а саме: механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів шляхом субсидування частини плати (процентів чи лізингових платежів) за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валюті.

За короткостроковими кредитами - для покриття виробничих витрат; для закупівлі у сільськогосподарських товаровиробників виробленої ними продукції. За середньостроковими кредитами - для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва; будівництва і реконструкції виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення, а також для переробки сільськогосподарської продукції. За довгостроковими кредитами - для

придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, обладнання для виробництва та переробки сільськогосподарської продукції; для будівництва та реконструкції виробничих об'єктів, у тому числі: оптових ринків сільськогосподарської продукції, сховищ для зберігання зерна, овочів та фруктів.

Кредитна субсидія здійснюється на конкурсних засадах і надається у розмірі не менше 90 банківських відсотків, за якими отримані кредити на будівництво оптових ринків сільськогосподарської продукції, виробничих приміщень, тваринницьких і птахівничих комплексів, а також на будівництво сховищ для зберігання зерна, овочів та фруктів.

- Щорічно Кабінет Міністрів України передбачає статтю видатків на надання дотацій виробникам продукції тваринництва. Об'єктами бюджетної дотації є: велика рогата худоба, свині, вівці, коні, птиця, кролі, молоко незбиране екстра, вищого, першого та другого гатунків (не піддане будь-якій обробці, переробці чи пакуванню для потреб подальшого продажу), вовна стрижена, кокони тутового шовкопряда, мед натуральний. Отже, нормативна база майже достатня для підтримки функціонування аграрного сектора. Але виконання задекларованих законодавчо і навіть запланованих у бюджетах програм підтримки справа складна, оскільки фактично коштів у скарбниці недостатньо. Так за даними прес-служби Міністерства АП на 2012-2013 маркетинговий рік планується, що українські сільгоспвиробники зможуть отримати підтримку від держави у вигляді доступних кредитів під заставу зерна, оскільки Аграрний фонд отримав для забезпечення державної підтримки сільгоспвиробників за трьома основними напрямками: форвардних, спотових і заставних закупівель 7,2 млрд грн. З 30.03.2012 планується закупити за форвардними контрактами близько 1,3 млн т. Також Аграрний фонд здійснює закупівлю продовольчої пшениці та жита на Аграрній біржі. Практично заставні закупівлі держава не застосовувала протягом останніх двох років через брак коштів, хоча це фактично маловідсоткове кредитування за ставкою Національного банку України, не більше 8 % [7, с.1].

Не менш важливими законодавчими актами, які регулюють насичення національного ринку якісними продуктами харчування, є Закони України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру», «Про встановлення тарифної квоти на ввезення в Україну цукру-сирцю з тростини», «Про безпечність та якість харчових продуктів», «Про дитяче харчування», «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції», «Про племінну справу у тваринництві», «Про молоко та молочні продукти», «Земельний кодекс України», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про ветеринарну медицину», «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них», «Про насіння та садивний матеріал», Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва» тощо [8].

Межа продовольчої безпеки знаходиться за різними оцінками на рівні імпорту продовольства від 18% до 35% від загальної потреби. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України зовнішньоторговельний обіг основних видів продукції харчової та переробної промисловості за 2011 рік склав 11845,6 млн дол., що порівняно з відповідним періодом 2010 року більше на 18,8 %. Зовнішньоторговельне сальдо позитивне і дорівнює 3043,6 млн дол., що становить 141%, порівняно з аналогічним періодом 2010 року: експортовано товарів на суму 7444,6 млн дол., а імпортовано на суму 4401 млн доларів [7].

За повідомленням прес-служби Міністерства аграрної політики та продовольства у 2011 році скоротилися обсяги імпорту м'ясної та молочної продукції в Україну завдяки зростанню вітчизняного виробництва. Зокрема, імпорт м'яса в Україну скоротився на 132 тис. т, а молока – на 25 тис. т. У 2010 р. в Україну імпортували м'ясо у обсязі 246 тис. т з Бразилії, Польщі та Німеччини. Але Україна й експортувала м'ясо - у 2011 році у обсязі 80 тис. т до Росії, Білорусії, Казахстану, Молдови – переважно свинину та курятину. Імпорт молока та молокопродуктів переважно з Росії, Польщі, Білорусі, Франції та

Німеччини за 2010-2011рр. зменшився на 25 тис. т і на кінець 2011 р. склав 248 тис. тонн [7]. Через політичні молочні війни з Росією та Білоруссю український ринок отримує більше молока та сирів, які не підуть на експорт. Імпортозалежність України спостерігається за такими позиціями як рибні продукти, плоди, ягоди та виноград, бо частка імпорту становить 68,3% та 53,8%.

Звичайно, виробництво експортно-орієнтованої продукції і використання коштів від її реалізації для імпорту необхідної продукції, виробництво якої в країні нерентабельне, має сенс. Поряд з цим слід зазначити, що в ідеалі продовольча безпека держави може бути гарантована за рахунок власного виробництва, адже будь-який імпорт передбачає залежність. Тому держава регулює експортно-імпортні операції за допомогою тарифних квот. Тарифна квота – будь-яка попередньо встановлена вартість чи кількість, що визначена для імпортування чи експортування даних товарів під час визначеного періоду зі зниженням загального мита, та поза яким будь-яка додаткова кількість цих товарів може бути імпортована чи експортована при сплаті ввізного або вивізного мита [6, с.17].

Лімітування імпорту цукру через уведення тарифних квот, наприклад, має на меті підтримку вітчизняних сільгоспвиробників, які вирощують цукрові буряки та переробників.

Квотування на ринку зерна з метою створення достатніх внутрішніх запасів, було уведено в Україні з жовтня 2010 року і діяло до 1 липня 2011 року. Нажаль моніторинг наявності продовольчого і фуражного зерна, а отже поточний і прогнозний рівень забезпеченості був проведений неякісно і Україна втратила позиції з експорту зерна на світовому ринку. Бо за нормальних умов та урожаї понад 40 млн т експортний потенціал України становить не менше 20 млн т зерна, проте за 2010-2011 маркетинговий рік було експортовано лише 8743 тис. т зерна [10, с.104].

На зміну квотам з 11.07.2011 року в Україні були запроваджені вивізні мита на пшеницю у розмірі 9% від контрактної ціни (але не менше 17 євро/т),

кукурудзу — 12% (не менше 20 євро/т), ячмінь — 14% (не менше 23 євро/т) згідно Закону про внесення змін до Податкового кодексу України. За даними Рахункової палати щодо виконання держбюджету України за дев'ять місяців 2011 року запровадження експортного мита на зерно сприяло збільшенню доходів держбюджету на суму понад 0,7 млрд грн. Хоча за підрахунками Міністерства фінансів якщо виробити зерна 50 млн т і експортувати 24 млн т, надходження до бюджету складуть понад 4 млрд грн. Тож з жовтня 2011 року експортні мита було скасовано [7].

Індикаторами стану продовольчої безпеки експерти FAO (Продовольчої сільськогосподарської організації) вважають обсяг перехідних (до наступного врожаю) запасів зерна та рівень його виробництва в середньому на душу населення. Гарантують продовольчу безпеку перехідні запаси, яких вистачить на 60 днів.

Закон України «Про основи національної безпеки» ще з 2003 року визначає основні загрози продовольчій безпеці країни, як то незбалансоване споживання продуктів харчування населенням; низький рівень споживання продуктів тваринного походження; висока частка витрат домогосподарства на продукти харчування у структурі загальних витрат; висока диференціація вартості харчування за соціальними групами; низька ємність внутрішнього ринку за окремими продуктами; сировинний характер експорту сільгосппродукції; зростання цін на сільгосппродукцію на внутрішньому ринку; відсутність контролю за безпечністю продуктів харчування [11, с. 7].

За цими критеріями рівень продовольчої безпеки України останнім часом знизився до критичної межі. За калорійністю та якісним складом раціону харчування Україна перейшла від рівня розвинених країн (3300–3800 ккал) до межі продовольчої безпеки (2500 ккал), а за споживанням протеїнів тваринного походження опинилася нижче цієї межі, оскільки 30% продуктів тваринництва є у дефіциті. Найбільше відставання від норм, наприклад у 2010 році, спостерігалось по молоку і м'ясопродуктах – на 46%, плодах, ягодах та винограду – на 46%. З іншого боку картопля, хлібопродукти та олія

споживаються понад норму. Таким чином можна зробити висновок, що харчування є незбалансованим. Частка витрат домогосподарств на продукти харчування досить висока. Так, у 2009 році сукупні витрати домогосподарств на харчування становили 52% при граничному показникові 60% [12, с. 1].

Разом з тим слід зазначити, що у порівнянні з країнами, що розвиваються та за показником виробництва зерна на душу населення (понад 1 т порівняно із світовим показником 450 кг) Україна має непоганий потенціал у забезпеченні продовольчої безпеки.

Поряд з вищевказаним слід звернути увагу на те, що в Україні не сформована належна інституційна база формування стійкого балансу виробництва і розподілу продовольства в суспільстві, а це значно обмежує регулятивні можливості державних інститутів на відповідних ринках. Можливо частково вирішить цю проблему в Україні прийняття Закону «Про продовольчу безпеку», де буде чітко окреслено повноваження органів державного управління у сфері продовольчої безпеки, заходи із створення та зберігання стратегічних запасів продовольства тощо [8].

У законопроекті визначено основні завдання у сфері формування продовольчої безпеки та граничні значення індикаторів достатності запасів зерна у державних ресурсах (табл.3.21).

Таблиця 3.21

Критерії достатності продовольства та його доступності в Україні*

Індикатор	Алгоритм розрахунку	Граничне значення
Запаси зерна у державних ресурсах	Співвідношення між обсягами продовольчого зерна в державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів в перерахунку на зерно	17 %, або 60 днів споживання**
Економічна доступність продуктів	Частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств	50 %
Продовольча незалежність за окремим продуктом	Співвідношення між обсягом імпорту окремого продукту в натуральному вираженні і місткістю його внутрішнього ринку	20%

* Розроблено автором за джерелом [8].

**показник корелює із стандартами FAO.

Законопроектом також визначено, що фізична доступність харчових продуктів визначається як структура джерел реалізації продовольчих товарів на ринку, наявність мережі роздрібної торгівлі в розрахунку на 10 000 осіб, кількість торгових місць на продовольчих ринках в розрахунку на 10 000 осіб, кількість підприємств малого бізнесу в сфері торгівлі діяльності на відповідній території, стан розвитку оптової торгівлі продовольчими товарами, наявність основних видів продовольчих товарів у роздрібній торговельній мережі та на ринках на відповідній території та асортимент продовольчих товарів у роздрібній торговельній мережі на відповідній території.

Проект закону «Про сільське господарство» також стосується проблем продовольчої безпеки, а саме у Ст. 2.2., де описана мета державної аграрної політики [5,с.6] як виробництво сільськогосподарської продукції в обсягах, необхідних для забезпечення продовольчої безпеки України і нарощування експортного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, сприяння стійкому розвитку сільських територій, підвищенню трудової зайнятості сільського населення і

рівня його життя. Необхідно лише розрізнити поняття фізичної та економічної доступності продуктів харчування населенню.

Основними завданнями державних органів управління є своєчасне прогнозування та виявлення загроз продовольчої безпеки, мінімізація їх негативних наслідків за рахунок стратегічних запасів продовольства. Необхідно відновлювати і розвивати вітчизняне виробництво продуктів харчування та сировини. Також обов'язково контролювати підтримання фізичної та економічної доступності безпечних продуктів харчування згідно нормам. Різне подорожчання продовольства у світі негативно впливає на рівень цін на продукти харчування і в Україні. Проте й відкриває нові можливості для експортно-орієнтованих галузей як то рослинництво та переробка. Механізми державного регулювання повинні бути достатньо гнучкими, щоб захищати вітчизняних виробників продовольства не йдучи в розріз з вимогами СОТ. Тобто допустимі заходи для захисту вітчизняних виробників шляхом мит та тарифів на імпорт продовольства. Необхідно також посилити державний контроль за моніторингом балансу продовольства, щоб запобігти втрат від обмеження експорту.

В Україні слід створити комплексну систему спостережень, збору, обробки, систематизації та аналізу інформації щодо виробництва, управління запасами і постачання продовольства, якості і безпеки харчових продуктів, споживання продовольства та харчування населення. Можливо цим повинна займатися державна аналітична агенція. Також необхідно сформувати державні інформаційні ресурси в сфері забезпечення продовольчої безпеки, використовуючи сучасні засоби комунікації, а саме Інтернет, мобільний зв'язок тощо. Також важливо організувати своєчасне інформування виробників та надання консультаційних послуг державними органами та дорадчими службами щодо державних програм підтримки галузі та схем їх реалізації, механізмів регулювання ринків сільгосппродукції.

3.3. Комплексна оцінка розвитку малого бізнесу на регіональному рівні

3.3.1. Активізація розвитку малого підприємництва як ознака формування середнього класу

Коли розмова заходить про середній клас, виникає напруга від питання: а хто чи що це таке? Навколо цього поняття як у ХХ сторіччі, так і сьогодні йдуть постійні дискусії. Але до сьогодні в Україні чітко не визначені ознаки та кількісні критерії, за якими працюючих можна віднести до середнього класу.

Проблематикою середнього класу на теоретико-методологічному рівні займалися такі відомі зарубіжні вчені, як: Дж. Каркреді, Е. Райт, Л. Туроу, С. Хоген, М. Хорриген. Узагальнення їх методологічних положень доводить, що середній клас – це значна частина спільноти, що визначається достатньо високим рівнем доходу і споживання, але додатково характеризується високим рівнем освіти, професійно-кваліфікаційними здібностями, певними політичними, моральними і культурними цінностями. Питання, пов'язані з даною проблематикою, є також об'єктом дослідження багатьох українських вчених, а саме: О. Грیشнової, В. Заборовського, А. Колота, Е. Лібанової, В. Москаленко, О. Новикової, О. Симончук та ін. Дослідники цієї проблеми ідентифікують середній клас взагалі з економічно активною частиною громадян, яка задоволена рівнем свого матеріального добробуту, що заробляється власною працею, виконує стабілізуючу функцію у суспільстві через прагнення уникнути соціальних конфліктів, зацікавлена у економічному зростанні держави. Це основний носій національної культури, рушійна сила економічних і технологічних новацій. Його представники формують суспільні відносини, позитивну соціокультуру. Основним капіталом середнього класу є володіння інформацією, спеціальними знаннями і здібностями [1, с.119].

Аналіз наукової літератури засвідчив, що незважаючи на достатню увагу вчених та аналітиків до даної проблеми окремі її аспекти носять дискусійний характер та недостатньо висвітлені. Насамперед, це стосується проблеми

визначення кількісних критеріїв, за якими певну частину ЕАН можна віднести до середнього класу. Також чітко не означені ознаки процесу формування середнього класу.

За рекомендаціями Ради Європи до середнього класу слід відносити найманих працівників, середня заробітна плата яких дорівнює 2,5-ю прожиткових мінімумів, а саме: на Україні у 2008 р. це 1672,5 грн. при прожитковому мінімумі 669 грн. (за даними грудня 2008р.), у 2009 р. - 1935 грн. (прожитковий мінімум 774 грн. за даними грудня 2009р.), у 2010 р.- 2305 грн., виходячи з прожиткового мінімуму 922 грн., а в 2011р. – відповідно 2382,5 грн. та 953 грн. Як свідчить аналіз розподілу найманих працівників за рівнем номінальної заробітної плати, за період 2009-2010рр. спостерігається негативна тенденція щодо заробітної плати, яка відповідає доходу середнього класу. Так, якщо у грудні 2008 р. зарплату, що відповідає доходу середнього класу, одержали 47,1% найманих працівників України, то у 2010 р. цей показник знизився на 12,0 відсоткового пункту (в.п.) і становив 35,1% [2, с. 400]. В регіональному аспекті, де середньомісячна заробітна плата відповідає 2,5-ю прожитковим мінімумам, у 2008р. можна було віднести 29,6% регіонів України, а саме: м. Київ (3074 грн.), Донецьку (2015 грн.), Дніпропетровську (1876 грн.), Київську (1852 грн.), Запорізьку (1812 грн.), Луганську (1769 грн.) та Харківську (1679 грн.) області, а 2010 р. – тільки 11,1% (м. Київ – 3431 грн.; Донецька область – 2549 грн.; Дніпропетровська область – 2369 грн.) [2, с. 392]. За вищевказаним критерієм до середнього класу умовно можна віднести працівників державного управління, транспортної галузі та звязку, промисловості, а також тих, що здійснюють фінансову діяльність і виконують операції з нерухомістю, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям. За більшості – це наймані працівники малих підприємств та їх власники.

Даний висновок ніяк не може бути підтвердженням суті поняття „середній клас”, що було надано М. Вебером та його послідовниками. На їхню думку, по-перше, середній клас – це численна частина спільноти,

диференційована за критерієм середнього рівня доходу і споживання; по-друге, це та частина спільноти, яка характеризується високим рівнем освіти, професійно-кваліфікаційними здібностями, тобто тут мова йде про інтелігенцію як інноваційну основу середнього класу [3, с. 348]. Але за рівнем середньомісячної заробітної плати працівники освіти і охорони здоров'я та надання соціальної допомоги займають відповідно 10-е (1448 грн.) і 12-е (1177 грн.) місця серед 13 видів економічної діяльності. Тобто за цим критерієм українську інтелігенцію скоріше можна віднести до класу малозабезпечених ніж середньозабезпечених.

Існує також інша думка відносно сутності середнього класу, представники якої ідентифікують середній клас з власниками малого і середнього бізнесу. При всіх недоліках у сучасній організації підприємницької діяльності серед самих підприємців 37,0 % відносять себе до середнього класу [4, с. 260]. Узагальнені результати соціологічних опитувань, які опубліковані Інститутом економіки промисловості НАН України, стверджують, що ієрархія ознак (чинників) формування середнього класу посідає у наступному порядку: заробітна плата, соціальні трансферти, рівень освіти і кваліфікації, розвиток малого підприємництва [4, с. 281].

Розглянемо одну з цих ознак – мале підприємництво. Воно як самостійний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці регіону та країни, робить вагомий внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, сприяє економічному використанню всіх видів ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує сильнодіючі стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці. Малий бізнес створює можливості не тільки для розв'язання економічних, але й соціальних проблем, оскільки сприяє створенню додаткових робочих місць, а тим самим знижує рівень безробіття й соціальної напруги в регіоні. Цей сектор економіки відіграє досить значну роль у зміні психології суспільства і життєвих орієнтирів більшої частини населення, у формуванні „середнього класу”, що є

основою соціально-економічних реформ, гарантом демократичного розвитку країни.

Велика кількість малих підприємств сприяє розширенню пропозиції товарів та послуг на місцевих ринках. Окрім того, вони здатні забезпечувати великі підприємства комплектуючими та виробами, які необхідні в їх виробництві, але їх не вигідно виготовляти на великому підприємстві. На відміну від великих підприємств, малі підприємства мають значно простішу організаційну структуру, що вимагає від їх працівників ширшого кола знань і умінь, оскільки вони доволі часто поєднують та виконують різноманітні роботи без значної спеціалізації. Малі підприємства є також значним джерелом надходжень до місцевих бюджетів. Розширюючи базу оподаткування, вони сприяють збільшенню величини надходжень. Орендуючи вільні площі, а також надаючи в оренду приміщення малі підприємства для здійснення своєї діяльності дуже часто використовують непридатні для житла приміщення, вкладаючи кошти в їх реставрування, сприяють розширенню можливостей ведення бізнесу. Важливою є не лише економічна суть процесу розвитку малого підприємництва, а власне, сам процес, який має значний вплив на соціальну функцію ринкової системи. Тому проблема визначення місця і ролі малого бізнесу на будь-якому етапі розвитку суспільства є актуальною і її слід розглядати у контексті взаємозв'язку економічного, соціального і політичного змісту, а також взаємовпливу на відповідні елементи суспільної структури в конкретних умовах, зокрема, формування середнього класу.

Серед актуальних напрямлень наукових досліджень еволюції малого підприємництва в Україні знаходиться проблематика його ролі в регіональній економіці. Незважаючи на те, що різним аспектам розвитку даного сектору реальної економіки присвячено багато робіт, він як значущий компонент регіонального економічного розвитку фактично ще не став предметом ретельних соціальних досліджень. Водночас стає очевидним в умовах формування нової української економіки переважно регіональний (чи міський) характер малого підприємництва. І це дуже важливо враховувати при

організації державного регулювання у формі „підтримки малого бізнесу”, до якого, на жаль, вже склались певні стереотипи. Заміна цих стереотипів на більш ефективні повинна, в першу чергу, базуватись на чіткому уявленні фактичної ролі малого підприємництва в регіональній економіці.

Але, як вже зазначалось вище, загальні для усього українського малого підприємництва проблеми по різному проявляються в регіонах України, де існують неоднакові економічні, політичні та організаційні передумови діяльності суб'єктів даного сектору економіки. Тому на прикладі Одещини можна дослідити ті позитивні і негативні тенденції, що відбуваються у процесі розвитку малого бізнесу в Україні на регіональному рівні, за наступними підрозділами: основна характеристика загального стану малого підприємництва, зайнятість та оплата праці, обсяг реалізованої продукції, робіт та послуг, операційні витрати з реалізованої продукції, фінансовий результат, валові капітальні інвестиції, інноваційна та інформаційна діяльність.

Одеська область за рейтингом розвитку підприємництва займає п'яте місце по Україні за обсягом реалізованої продукції, робіт та послуг і шосте місце за середньорічною кількістю зайнятих та найманих працівників, а серед областей південного регіону України – перше [5-7]. Аналіз розвитку малого підприємництва на Одещині в 2011 р. дає підстави для таких висновків:

1. У 2011р. кількість малих підприємств до загальної кількості підприємств по регіону зменшилась на 0,2 в.п. та склала 94,4%. Ця тенденція спостерігається в цілому по Україні. У порівнянні з 2010р. відбулось зменшення кількості малих підприємств – на 0,4 в.п., що склало 6,1% до загальної кількості малих підприємств по Україні.

2. Динаміка кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення висвітлює тенденцію до зменшення щільності малого підприємництва. Порівняно з 2010р. кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення Одещини у 2011р. зменшилась – на 8%, а за період 2008-2011р.р. – на 19,8%. Зазвичай максимальна кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення припадає на території з

розвиненою ринковою інфраструктурою, і Одеська область не є виключенням. Так, у Овідіопольському районі цей показник сягнув 130 одиниць, містах Одеса та Іллічівськ – 110 та 106 одиниць відповідно, в Ізмаїльському районі – 85 одиниць, Комінтернівському та Миколаївському – 83 одиниці у кожному. Найменша щільність малого підприємництва коливалася від 27 до 36 одиниць і спостерігалася у м. Котовськ, Білгород-Дністровському, Котовському, Роздільнянському, Фрунзівському та Ананьївському районах області.

3. Середній розмір малого підприємництва не змінився у порівнянні з 2010р. і склав 6 осіб у 2011р. (розрахований по кількості зайнятих працівників). Малі підприємства природним шляхом тяжіють до свого оптимального розміру, який залежить від виду економічної діяльності. Оптимальний розмір підприємства дозволяє йому більш ефективно функціонувати, зменшуючи постійні витрати та підвищуючи продуктивність праці. Але у 2011р. порівняно з попереднім роком спостерігалось зменшення кількості найманих працівників на 28,6% на підприємствах рибальства, рибництва та у сфері фінансової діяльності, на 14,3% - у промисловості, сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям, освіти, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту. Серед промислових видів діяльності зменшення кількості малих підприємств на 28,6% спостерігалось у добувній промисловості, на 20% - у сфері виробництва та розподілення електроенергії, у переробній промисловості – на 11,1%. Збільшення розміру малого підприємства (на 28,6%) спостерігалось у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (на 33,3%), діяльності транспорту та зв'язку (на 14,3%). Без змін він залишився у будівництві, сфері торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльності готелів та ресторанів.

3. За період 2001-2009рр. спостерігатись тенденція до зростання показника зайнятості у секторі малого підприємництва в середньому на 1,9% щорічно. Але починаючи з 2010р. в Одеській області вищезазначена тенденція змінила

позитив на негатив: у 2010р. чисельності зайнятих відносно попереднього року зменшилась на 2,4%, в 2011р. порівняно з 2010р. – на 3,4%, в цілому за 2010-2011рр. – на 5,7%. Разом з тим, питома вага середньорічної кількості найманих працівників малих підприємств у їх загальній кількості по регіону становить 32,5% і порівняно з попереднім роком зростає на 0,9 в.п., а за період 2008-2011рр. – на 2,3 в.п. Частка найманих працівників малих підприємств у загальній кількості працівників за 2008-2011рр. збільшилась на 2,7 в.п. і у 2011р. становив 31,2%. У структурі найманих працівників переважну більшість склали штатні працівники – 83,0%, 10,8% припало на позаштатних та 6,2% на неоплачуваних працівників (власників, засновників та членів їх сімей). Вагоміша кількість найманих працівників у 2011р., які працюють у малому бізнесі, зосереджена у сфері торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку та операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 22,1% та 20,6% відповідно, промисловості – 12,6%, сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві – 11,6%, діяльності транспорту та зв'язку – 11,5%. Серед промислових видів діяльності переважна більшість кількості найманих працівників припадає на переробну промисловість – 11,3%. Найменшу кількість найманих працівників залучили до діяльності підприємства у сфері рибальства, рибництва, освіти та фінансової діяльності, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. Серед промислових видів діяльності найменша кількість найманих працівників у добувній промисловості та виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води. Рівень зайнятості на малих підприємствах Одещини до кількості населення у працездатному віці у 2011р. становив 8,1%, що більше, ніж у 2010р. на 0,1 в.п. Перевищення середнього показника по регіону досягли Овідіопольський район – 12,5%, міста Одеса та Іллічівськ – 11,6% та 11,5% відповідно. В інших 30 районах та містах цей показник нижче середнього по області. Найменші дані у Котовському, Кодимському, Ананьївському, Красноокнянському, м. Котовськ, Болградському та Фрунзівському районах. За територіальною ознакою

найбільша кількість найманих працівників, працюючих у сфері малого бізнесу, зосереджена в обласному центрі – 61,4%, але порівняно з 2009р. цей показник знизився на 2,8 в.п.

4. Середньомісячна заробітна плата найманих працівників малих підприємств (1347,66 грн.), на жаль, складає тільки 57,8% від цього ж показника за суб'єктами підприємницької діяльності області (2333,26 грн.) і має негативну тенденцію: у 2011р. порівняно з 2009р. цей показник знизився на 1,4 в.п. Разом з тим, слід зазначити, що за період 2008-2011рр. середньомісячна заробітна плата найманих працівників малих підприємств зросла у 2,017 рази і варіює залежно від території та виду економічної діяльності. Так, вище середнього рівня заробітна плата по малих підприємствах Одещини спостерігалась у м.Іллічівськ (1879,18 грн.), Комінтернівському районі (1501,14 грн.) та м. Одеса (1481,84 грн.). Серед видів економічної діяльності перевищення середнього рівня заробітної плати по малих підприємствах спостерігалось у фінансовій діяльності, діяльності транспорту та зв'язку, сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям. Водночас, серед промислових видів діяльності цей показник був вищий ніж середній по області у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води. Меншу серед районів заробітну плату зафіксовано по малих підприємствах Болградського району. Також низьку заробітну плату отримували працівники м.Теплодар, Ізмаїльського, Арцизького та Савранського районів. Серед малих підприємств за видами економічної діяльності вона найменша у рибальстві, рибництві (857,03 грн.); низька також у сфері освіти (935,36 грн.), діяльності готелів та ресторанів (1052,66 грн.), охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (1052,79 грн.), сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (1119,67 грн.).

5. Питома вага обсягу реалізованої продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізації підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності Одещини у 2011р. становила 21,4% і порівняно з 2009р. зменшилась на 2,0 в.п. Слід зазначити, що малі підприємства виступають джерелом виробництва на

тих територіях, які є найменш розвиненими у промисловому відношенні. Максимальний обсяг реалізованої продукції відносно загального обсягу реалізації (від 59,4% до 74,5%) певної території малі підприємства забезпечили у 21,2% адміністративних одиниць Одеської області: Миколаївському, Великомихайлівському, Фрунзівському, Ширяївському, Ананьївському, Іванівському районах та м. Котовськ. Найменший (від 2,8% до 11,5%) – у містах Южне та Іллічівськ та Білгород-Дністровському районі. У 2011р. частка продукції малих підприємств за деякими видами економічної діяльності значно перевищила середній показник по малих підприємствах. Так, найбільшій питомої ваги у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) досягли малі підприємства за такими видами діяльності, як: рибальство, рибництво (76,4%), діяльність готелів та ресторанів (55,3%), надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту (49,4%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (48,7%), фінансова діяльність (44,8%), сільське господарство, мисливство, лісове господарство (44,2%). Досить незначна частка обсягу продукції припала на малі підприємства промисловості (8,8%), діяльності транспорту та зв'язку (12,7%). У промисловості найбільшій питомої ваги у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) досягли малі підприємства у добувній промисловості (58,1%), у переробній промисловості (10,5%) і лише незначна частка у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (1,2%). Питома вага обсягів реалізації малих підприємств виробничої сфери у 2011р. порівняно з 2010р. збільшилась на 4,2 в.п. і відповідно на стільки ж зменшилась частка обсягів у відсотках до загального показника по малих підприємствах невиробничої сфери. У виробничій сфері збільшення відбувалось завдяки збільшенню питомої ваги у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві та промисловості - на 2,6 в.п. та 1,8 в.п. відповідно. Незначне збільшення частки спостерігалось у будівництві, рибальстві, рибництві змін не відбувалось. У промисловості збільшення питомої ваги відбулося завдяки переробній промисловості (на 1,8 в.п.). У добувній промисловості, виробництві

та розподіленні електроенергії питома вага залишилась без змін. Щодо невиробничої сфери, значне зменшення цього показника спостерігалось у сфері торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (на 7,2 в.п.) та незначне у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – на 0,3 в.п. У сфері освіти змін не відбувалось і її питома вага залишилась на рівні 2010р. (0,1 в.п.).

6. Незважаючи на те, що питома вага малих промислових підприємств відносно загального обсягу підприємств регіону становила у 2011р. тільки 8,8%, вони приймають участь у багатьох видах промислової діяльності. Порівняно з 2009р. цей показник збільшився на 2,3 в.п. У 2011р. спостерігалася позитивна тенденція до збільшення виробництва продукції малими підприємствами у натуральному виразі по більшості видів промислової діяльності. Так, наприклад, підприємства м'ясної промисловості порівняно з попереднім роком збільшили виробництво ковбасних виробів на 18,8%, свіжої чи охолодженої баранини – на 10,5%. Водночас, зменшилось виробництво свіжої чи охолодженої свинини на 58,2%, яловичини – на 14,1% та м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці – на 12,9%. На підприємствах із перероблення овочів та фруктів збільшилось виробництво консервованих овочів, фруктів, горіхів і грибів з додаванням оцту чи оцтової кислоти у 2,0 рази, натуральних консервованих овочів на 59,6%. У жировій промисловості на 22,0% збільшилось виробництво нерафінованої соняшникової олії. У борошномельно-круп'яній промисловості спостерігалось збільшення виробництва крупи у 2,2 рази, борошна – на 29,5% та макаронних виробів без начинки, не підданих тепловому обробленню – у 3,3 рази. Водночас, зменшилось виробництва готових кормів для сільськогосподарських тварин та свійської птиці на 2,3%.

7. Значних структурних зрушень в операційних витратах з реалізованої продукції малих підприємств області за 2009-2011рр. практично не відбувалось. Як і раніше у 2011р. найбільша її частка припала на вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному

підприємстві (49,2%). Перше місце за цим показником серед підприємств малого бізнесу утримують малі підприємства сфери торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (83,9%); у фінансовій діяльності він становив 53,3%, рибальстві, рибництві – 18,9%, діяльності готелів та ресторанів – 16,6%. Найбільш матеріаломісткими серед малих підприємств, де частка матеріальних витрат переважає, залишилися будівельні підприємства. Частка їх матеріальних витрат становить 69,0%, у промисловості – 58,7%, сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві – 57,9%. Серед промислових видів економічної діяльності, частка матеріальних витрат у переробній промисловості – 59,2%, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 42,6%, добувній промисловості – 36,9%. До найбільш трудомістких серед малих підприємств у 2011р. належать малі підприємства освіти. Частка витрат на оплату праці на підприємствах цього виду діяльності досягла 35,7%, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 29,5%, серед промислових видів діяльності: у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 30,2%, добувній промисловості – 29,3%, та переробній промисловості – 7,9%. У структурі операційних витрат малих підприємств доволі значну частину займають інші операційні витрати, які є резервом підвищення рівня оплати праці, зменшення собівартості продукції. Вище середнього рівня цей показник мають малі підприємства діяльності транспорту та зв'язку (50,5%), операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (35,4%), надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту (34,7%), освіти (32,0%), фінансової діяльності (31,7%), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (28,8%). Це пояснюється потребами у розширенні витрат на рекламу, мобільний зв'язок, аудит, страхування, дозвільні документи, оплату документації на участь у тендерах, транспорт, обслуговування комп'ютерної техніки тощо. Якісним показником, що характеризує ефективність діяльності малих підприємств, є операційні витрати у розрахунку на одиницю реалізованої продукції. У 2011р. операційні витрати у розрахунку

на одиницю реалізованої продукції зменшились на 12 коп. або на 3,2% та становили 98 коп. на 1грн. реалізованої продукції. В залежності від виду економічної діяльності спостерігаються тенденції, як до зменшення, так і до збільшення цього показника. Більш ефективно спрацювали малі підприємства фінансової діяльності (70 коп./грн.), сільського господарства, мисливства, лісового господарства (84 коп./грн.), освіти (91 коп./грн.). Найбільша витратність, яка перевищує середній показник по регіону, притаманна малим підприємствам у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, будівництва (1,03грн./грн. відповідно); діяльності готелів та ресторанів (1,02 грн./грн.); рибальства, рибництва (1,02 грн./грн.); промисловості, операцій з нерухомим майном, оренди, інжиніринга та надання послуг підприємцям (1,00 грн./грн. відповідно). У промисловості, зокрема у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води він становить 1,06 грн./грн., переробній промисловості – 1,00 грн./грн., добувній промисловості –0,99 грн./грн.

8. В 2011р., як і у попередні роки, фінансовим результатом діяльності малих підприємств став збиток від звичайної діяльності до оподаткування, але він на 4,6% менше, ніж у попередньому році. Збитково спрацювало 36,5% малих підприємств Одеської області. Найбільше збиткових підприємств серед тих, що займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (45,0%), будівництвом (44,2%), діяльністю готелів та ресторанів (43,1%), освітою (42,3%) та фінансовою діяльністю (41,6%). За підсумками роботи малого підприємництва у 2011р. підприємства деяких видів економічної діяльності отримали позитивний фінансовий результат. Найбільший прибуток, як і у 2010р., отримали підприємства сільського господарства, мисливства та лісового господарства (405,2 млн.грн.): 87,6% підприємств даного виду економічної діяльності є прибутковими. Це у 1,9 рази більше за результат 2010р. Значно покращили свої фінансові результати підприємства, які займалися фінансовою діяльністю (58,4% від загальної кількості підприємств, їх фінансовий результат на 40,4% більше, ніж у попередньому році); підприємства охорони здоров'я та надання соціальної

допомоги (60,1%), освіти (57,7%). Значно погіршили свої фінансові показники підприємства промисловості. Збитково у 2011р. спрацювало 38,6% малих підприємств даного виду економічної діяльності. Найбільший збиток отримали підприємства переробної промисловості, з них підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів отримали збиток. Проте деякі види діяльності переробної промисловості у 2011р. отримали позитивний фінансовий результат до оподаткування. Найбільший обсяг прибутку отримали підприємства машинобудування (13,2 млн.грн. проти 12,5 млн.грн. збитку), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, що у 25,5 разів більше, ніж у 2010р.

9. Рівень рентабельності операційної діяльності (суб'єктів малого підприємництва у 2011р. склався позитивним і становив 1,2%. Але за 2010-2011рр. він зменшився на 8%. У 2011р. порівняно з попереднім роком рентабельність підприємств сільського господарства, мисливства та лісового господарства зросла на 7%, фінансової діяльності – на 76,9%, підприємств освіти – у 13,667 рази. Збільшився рівень рентабельності у підприємств торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Позитивний вплив на цей вид діяльності мали підприємства оптової торгівлі і посередництва в оптовій торгівлі. Рівень рентабельності підприємств цього виду діяльності зріс у 2011р. порівняно з 2010р. на 48,1%. В той же час значне зниження цього показника відбулося у підприємств з торгівлі автомобілями та мотоциклами, та тих, що займалися їх технічним обслуговуванням та ремонтом. Їх рівень рентабельності у 2010р. склав 6,0%, а у 2011р. рівень збитковості становив 1,1%. Також низився рівень рентабельності на підприємствах діяльності транспорту та зв'язку; рибальства, рибництва; на підприємствах промисловості та тих, що виконували операції з нерухомим майном, займалися орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям.

10. Однією з умов успішного господарювання малого підприємництва є постійне оновлення матеріально-технічної бази виробництва. Для покращення свого виробничого потенціалу малими підприємствами області у 2011р. було

освоєно у 1,5 рази більше валових капітальних інвестицій ніж у попередньому році. Це склало 23,6% від загального обсягу валових капітальних інвестицій підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності області: із них 97,9%. Було спрямовано у матеріальні активи і лише 2,1% - у нематеріальний основний капітал. Інвестицій в матеріальні активи розподілились таким чином: на капітальне будівництво (включаючи поліпшення будівель та споруд, тощо) - 46,6%, на придбання нових основних засобів – 31,5% та на придбання раніше існуючих основних засобів – 21,9%. Зокрема, серед промислових видів діяльності більшу частину валових інвестицій здійснили малі підприємства переробної промисловості (5,8%) Найменша частка загальних валових інвестицій серед малих підприємств здійснена у сфері освіти (0,1%), рибальства, рибництва (0,5%), фінансової діяльності та охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (по 0,6% у кожній). Частка валових капітальних інвестицій малих підприємств до загального обсягу валових капітальних інвестицій регіону складає лише 0,2%. Значне перевищення цього показника спостерігалось у рибальстві, рибництві та фінансовій діяльності (на 0,6 в.п.), у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (на 0,4%), охороні здоров'я та надання соціальної допомоги та будівництві (на 0,3% відповідно). У сфері освіти рівень даного показника склав 0,2%, а у промисловості - лише 0,1%. Серед галузей промисловості перевищення частки спостерігалось у добувній промисловості на 0,1 в.п.

11. Одним з інтенсивних факторів розвитку підприємства є впровадження технологічних інновацій, що забезпечує конкурентоспроможність продукції в умовах ринку. Водночас залишається ціла низка чинників, які перешкоджають здійсненню інновацій на малих підприємствах, а саме: нестача власних коштів, відсутність фінансових коштів у замовника, високий економічний ризик, великі витрати на нововведення, відсутність підтримки з боку державного бюджету та інше. Технологічних інновацій по малих підприємствах у 2011р. впроваджено на суму 0,4 млн.грн., що становить тільки 0,1% від цього показника в цілому по регіону: 99,3% технологічних інновацій здійснили малі підприємства

переробної промисловості, 0,5% – торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку та по 0,1% – будівництва та операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям.

12. Витрати на інформатизацію серед малих підприємств у 2011р. становила 12,5% від загальних витрат на інформатизацію підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності області: 63,3% цієї суми – це оплата послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації, 22,5% – програмне забезпечення, 14,2% – витрати на обчислювальну техніку. Найбільша частка витрат на інформатизацію припадає на підприємства у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (74,0%). Серед промислових видів діяльності інформатизацію здійснювали малі підприємства переробної промисловості (4,1%), у добувній промисловості та виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води цей показник менше 0,1%. Незначні витрати на інформатизацію мали підприємства охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (0,3%), операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (0,4%), сільського господарства, мисливства, лісового господарства (0,5%), діяльності готелів та ресторанів (0,9%).

Таким чином, для поліпшення стану та розвитку малого бізнесу в Одеській області необхідно, в першу чергу, розв'язати проблеми, які стримують розвиток і ефективну діяльність малого бізнесу в Україні. Для цього необхідно:

1. Необхідно удосконалити структуру освітніх програм з питань підприємницької діяльності. Це допоможе залучити широкі версти населення до здобуття знань, необхідних для започаткування та ведення власної справи, знизити рівень безробіття в регіоні, підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва.

2. Поширити практику проведення конференцій, семінарів, засідань за круглим столом, форумів, міжнародних зустрічей, визначення Дня підприємця із залученням суб'єктів малого підприємництва. Це допоможе сформувати позитивну суспільну думку про мале підприємництво, підвищити рівень

поінформованості громадськості про проблеми малого підприємництва, сприяти розвитку економічного співробітництва суб'єктів малого підприємництва.

3. Створити умови для ефективного розвитку мережі регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва для запровадження прогресивного механізму кредитно-гарантійної та фінансової підтримки малого підприємництва.

4. Розробити механізм створення у регіонах бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів (у тому числі молодіжних), ресурсних, консультаційних центрів, тощо. Це допоможе створити умови для розвитку підприємництва, зменшити рівень безробіття шляхом залучення незахищених верств населення до підприємницької діяльності.

5. Запровадити проведення виставок і ярмарок продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва з метою стимулювання випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняних підприємств.

6. Удосконалити функціонування «гарячої лінії» для підприємців у місцевих органах влади. Це допоможе співробітництву між суб'єктами малого підприємництва та органами виконавчої влади.

7. Сприяти розвитку міжнародного співробітництва у сфері малого підприємництва. Це дозволить удосконалити систему державної підтримки малого підприємництва на основі використання зарубіжного досвіду, створити позитивний імідж представників українського малого підприємництва, встановити ділові контакти між суб'єктами малого підприємництва.

В сучасних умовах підтримка малого підприємництва повинна також сприяти створенню достатньо трудового потенціалу, який буде працювати у малому підприємстві. Серед заходів, що спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності кадрового складу суб'єктів малого підприємництва необхідно виділити:

1. Підготовка управлінських кадрів і бізнес-команд для суб'єктів малого підприємництва і подальший розвиток систем підготовки і навчання населення

основам ведення підприємницької діяльності, у тому числі незайнятого населення.

2. Організація професійного навчання осіб, які перебувають на обліку в службі зайнятості, за направленнями цієї служби за професіями та спеціальностями, що користується попитом у приватнопідприємницькому секторі та сприяють розвитку власної справи. Як базу для навчання і перенавчання кадрів (у тому числі безробітних) для малих підприємств можливо використовувати курси при службі зайнятості. Однак обмеженість бюджетних коштів не дозволяють розраховувати на те, що даний канал стане в найближчій перспективі відігравати помітну роль у рішенні проблеми зайнятості в малому підприємстві.

3. Підтримка самозайнятості. Як навчальну базу для реалізації цього напрямку можливо використовувати коледжі, ліцеї, вузи, школи бізнесу і т.д. На відміну від попереднього напрямку, тут переважає платна форма навчання, але незважаючи на це число бажаючих вчитися в даних закладах буде набагато вище, ніж у навчальних центрах служби зайнятості.

4. Організації стажувань, обміну досвідом на підприємствах України, в іноземних фірмах і зарубіжних навчальних закладах для суб'єктів малого підприємництва.

5. Підготовка і проведення олімпіад, конкурсів підприємницьких проектів з метою підвищення рівня економічних знань у школярів і студентів.

6. Проведення Всеукраїнського конкурсу бізнес-планів підприємницької діяльності серед молоді та Всеукраїнський конкурс «Молодий підприємець року». Це повинно сприяти підвищенню ділової активності молоді, розвитку її творчого потенціалу та підтримки підприємницьких ініціатив.

7. Поширення інформації про потенційні можливості малого підприємництва, надання допомоги у пошуку ділових партнерів, сприяння збільшенню обсягів експорту продукції. Це дозволить підвищити ділову активність суб'єктів малого підприємництва, поліпшити міжнародний імідж вітчизняних малих підприємств, збільшити експортний потенціал.

8. Узгодження обсягів і профілів підготовки робітників і фахівців (насамперед з числа молоді) в установах професійної освіти всіх рівнів з урахуванням потреб ринку праці в малому підприємстві. Тому що зараз наявність великої кількості безробітних з професіями, які не мають попиту на ринку праці, поєднується з дефіцитом на працівників багатьох професій та спеціальностей.

9. Забезпечення зайнятості трудових ресурсів при структурних змінах в економіці.

Отже, для ефективного функціонування малого підприємства існує необхідність постійного підвищення рівня знань серед представників малого підприємства. Також необхідно створити систему надання комплексу консультаційних, організаційних і методичних послуг з питань організації підприємницької діяльності. Це послуги в юридичній, бухгалтерській, фінансовій, маркетинговій сферах, у діловодстві, людських ресурсах, стратегічних питань і питань загального менеджменту. Зараз ринок надання консультаційних послуг малим підприємствам в Україні не досить розвинутий, тому багато малих підприємств не знають, куди звернутися за одержанням тієї або іншої необхідної інформації. Особливу увагу необхідно приділити питанням субсидування наданих консультаційних послуг. Надані послуги не повинні бути цілком безкоштовними, однак державні дотації можуть використовуватися для субсидування мінімального набору консультаційних послуг для нових підприємств з урахуванням потреб сьогодення. Для об'єднання фінансових зусиль усіх зацікавлених сторін і надання більш тривалої й ефективної підтримки новим малим підприємствам доцільно сприяти подальшому розвитку бізнес-інкубаторів. Перевага бізнес-інкубаторів для підприємців включає зниження первинних витрат на приміщення, накладних витрат шляхом спільної оплати адміністративних і комунікаційних послуг, взаємодія з іншими підприємствами інкубатора і здобуття досвіду спілкування з державними установами. Типовий бізнес-інкубатор забезпечує мале підприємство наступними видами допомоги: професійний менеджмент;

доступ до необхідних фінансових ресурсів; надання офісу й офісних послуг; консультації по всіх аспектах організації бізнесу; технічна допомога, лізинг устаткування на сприятливих умовах; інформаційне забезпечення – бібліотеки, комп'ютери, доступ до інформаційних мереж; приміщення для ділових зустрічей, круглих столів тощо. Позитивним моментом в цій ситуації є те, що ці й інші види допомоги нове підприємство одержує в одному місці, «під одним дахом». Звичайно підприємці можуть користуватися інкубаторами обмежений період часу. Надання безперервної допомоги в період бізнес-інкубації від первинної ідеї до першого комерційного успіху є важливим принципом розвитку інноваційних підприємств. Крім того, надаючи допомогу в створенні нових підприємств бізнес-інкубатори вносять важливий вклад в економічний розвиток держави в цілому, сприяючи процесу економічної перебудови, вони є важливим елементом інфраструктури, необхідним для підтримки розвитку і комерціалізації нових виробничих технологій, доповнюючи дії інших установ, що мають справу з правами на інтелектуальну власність і підготовкою патентів.

В подальших дослідженнях активізації розвитку малого підприємництва необхідно більш чітко визначити „тверді” і „м'які” чинники, що гальмують цей процес, та сформувати систему індикаторів оцінки їх впливу на розвиток малих підприємств в умовах невизначеності та нестабільності.

3.3.2. Забезпечення стійкого розвитку малого та середнього підприємництва у конкурентному середовищі

Актуальність дослідження визначається спрямованістю на реформування національної економіки України на інноваційній основі і розвиток на цій базі підприємництва в контексті програми «Шляхом Європейської інтеграції», яка передбачає модернізацію економіки, підвищення її конкурентоспроможності, інтенсивного техніко-технологічного оновлення виробництва. З розвитком інноваційної діяльності пов'язують вихід вітчизняної економіки із кризового стану, зростання обсягів виробництва, вихід на нові ринки, адаптацію підприємств до ринкового середовища. Але радикальне і комплексне вирішення

проблеми трансформації національної економіки шляхом запровадження інноваційної моделі структурної перебудови неможливо без системи індикаторів оцінки рівня розвитку підприємств в сучасних ринкових умовах, що є адекватним складним соціально-економічним процесам у державі, особливо це стосується малого та середнього підприємництва.

Питання економічної суті підприємництва і впливу держави на його розвиток знаходились у сфері наукових інтересів таких зарубіжних вчених, як Айокі М., Боллард А., Гелбрейт Дж.К., Друкер П.Ф., Мізес Л., Найт Ф., Кантільон Р., Кольбер Ж.Б., Кене Ф., Тейлор Л., Тюнен І., Хекомпсон М., Хінлі П. вагомий внесок у теорію й практику розвитку малого підприємства та розробку основ його регулювання внесли вітчизняні вчені Л. Бабич, В. Бобров, А. Бутенко, З. Варналій, Л. Воротіна, О. Виноградська, А. Віленський, В. Герасимчук, О. Гордієнко, І. Дмитрієв, М. Долішній, Л. Донець, В. Збарський, А. Кредісов, Н. Кубай, Д. Ляпін, О. Мазур, С. Мочерний, Ф. Нек, А. Садеков, І. Сараєва, С. Реверчук, Т. Уманець, А. Шегда та ін. Серед представників російської економічної думки, які приділяли увагу проблемам становлення і розвитку малого підприємництва, варто назвати В. Афанасьєва, Д. Александрова, А. Бусигіна, А. Блінова, В. Горфінкеля, М. Лапусту, А. Орлова, З. Савченко, А. Рубе, В. Швандера, О. Шулуса та ін. Проблемами оцінювання розвитку підприємства займалися такі видатні зарубіжні вчені, як: Л. Грейнер, І. Адізес, Л. Льюс та Д. Черчілль. Серед вітчизняних та російських науковців моделі розвитку підприємства розробляли О. Виханський та А. Наумова, Б. Мільнер, О. Пушкар, У. Смірнов, А. Юданов.

Водночас, незважаючи на значну кількість публікацій і вагомі надбання з даної проблематики, наукові дослідження потребують подальшого розвитку. В науковій літературі останніх років можна зустріти найрізноманітніші думки з приводу поняття розвитку підприємства та оцінки його рівня, проте комплексні розробки з використанням загальних інструментів оцінки розвитку підприємства в умовах трансформаційного періоду пропрацьовано недостатньо, особливо це стосується малого бізнесу. В роботах вітчизняних науковців не

приділено належної уваги питанням забезпечення стійкого розвитку малого та середнього підприємництва, визначенню чинників, що впливають на цей процес, складовим гнучкого механізму стійкого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, відсутні методичні розробки щодо інтегрального вимірювання впливу внутрішніх і зовнішніх мотиваторів стабільного розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва в умовах жорсткої конкуренції на товарному ринку.

Ризиковий характер малого підприємництва, високий рівень залежності від мінливості бізнес-середовища, жорстка конкуренція, нестабільність нормативно-правової бази, недосконалість інституціонального середовища призводять до необхідності розв'язання проблеми забезпечення стійкості функціонування підприємства в умовах невизначеності та ризику з урахуванням стратегічної перспективи розвитку.

Дослідження понятійного апарату стійкого розвитку підприємства показало відсутність загальновизнаною точки зору на категорію „стійкий розвиток”. У зв'язку з цим, в першу чергу, необхідно уточнити та конкретизувати поняття стійкого розвитку підприємництва.

Наприкінці ХХ ст. в економічній теорії і міжнародній практиці почали використовувати поняття Sustainable Development, яке українською мовою перекладається як сталий або стійкий розвиток. Під стійким розвитком розуміють таку модель соціально-економічного розвитку, яка забезпечує життєві потреби нинішнього покоління і не позбавляє такої можливості майбутні покоління через вичерпання природних ресурсів та деградацію навколишнього середовища [1, с. 40]. Існують різні підходи до сутності поняття „економічна стабільність (стійкість)»:

- з позиції теорії максимізації прибутку: стійкий стан суб'єкта господарювання – це такий стан, при якому даний суб'єкт здатний підтримувати прибуток на заданому рівні [2, с. 12];

- з позиції відтворюючого підходу до суб'єктів підприємницької діяльності: економічно стабільними є такі підприємства, які у сучасних умовах

невизначеності, нестабільності ринку найкращим чином здійснюють науково-відтворюючий цикл [3, с. 18];

- з позиції ресурсного забезпечення та менеджменту: економічна стабільність – це комплекс властивостей виробничої, інноваційної, організаційної, фінансово-кредитної діяльності з врахуванням їх взаємовпливу та взаємодії, а також новаторські властивості виробленої продукції, науково-технічний розвиток матеріально-технічної бази, стабільність усього спектру ресурсного забезпечення, розвинутість кадрового та інтелектуального трудового потенціалу, наявність інноваційного менеджменту [4, с. 83-84];

- з позиції стратегічного та оперативного управління: основними складовими економічної стійкості є інвестиційна активність, конкурентоспроможність техніко-технологічних складових, інноваційна активність, конкурентоспроможність продукції, фінансова стійкість, здатність господарської системи до диференціації при збереженні рівня конкурентоспроможності продукції, організаційно-економічна гнучкість, відтворювальна цілісність тощо [5; 6, с. 156].

Не існує також єдиної думки з приводу класифікації складових економічної стійкості підприємства. Так, наприклад, В.М. Родіонова та М.А. Федотова вважають, що при формуванні складових механізму забезпечення стійкого розвитку бізнесу необхідно враховувати вплив факторів макро- та мікросередовища. Відповідно даної ознаки вони виділяють такі види стабільності підприємства [7, с. 125]:

- внутрішня стабільність – це такий стан матеріально-речової та вартісної структури виробництва і реалізації продукції, організації роботи, фінансового обігу, інноваційної діяльності та їх динаміка, які забезпечують стабільно високий результат його функціонування;

- зовнішня стабільність – це стабільність економічного середовища, яка досягається відповідною системою управління в масштабах певного регіону або країни;

- успадкована стабільність – це наявність певного запасу міцності для захисту об'єкту підприємництва від несприятливих дестабілізуючих факторів;

- загальна економічна стабільність – це стабільне отримання виручки, достатньої за обсягом, щоб розрахуватись з державою, постачальниками, кредиторами, працівниками тощо, тобто це такий рух грошових потоків, який забезпечує постійне перевищення отримання засобів (доходів) над їх затратами.

В пострадянській період в умовах командно-адміністративного управління підприємства функціонували в умовах зовнішньої стійкості, яка забезпечувалась ззовні. Для розвинутої ринкової економіки характерними є динамічність зовнішнього середовища та внутрішня стабільність фірм. В умовах перехідної економіки підприємства знаходяться в умовах дуже нестабільного зовнішнього середовища та нестійкого внутрішнього стану [8-10]. Ряд вітчизняних науковців при класифікації складових економічної діяльності підприємства в якості групової ознаки беруть функціональну узгодженість взаємодії елементів загальної системи [11, с. 84-85]. Вони зазначають, що стабільна робота підприємства досягається шляхом забезпечення оптимальних кількісних співвідношень між елементами загальної системи, які дозволяють гармонійно розвиватись. При цьому необхідно забезпечити максимально узгоджену взаємодію всіх елементів. За даною ознакою виділяють такі складові економічної стабільності підприємства, як: фінансова, виробнича, інвестиційна, кадрова, управлінська, маркетингова.

Якщо в основу класифікації складових економічної стабільності підприємства покласти вид діяльності, то можна виділити виробничу складову (кадрова та матеріальна) і фінансово-економічну (фінансова та комерційна) [12, с. 17].

Отже, економічна стійкість підприємства представляє собою економічну стабільність, постійність в діяльності або подальшому розвитку при відсутності різких коливань ендogenous (внутрішнього) характеру. На думку автора, ступінь теоретичної вагомості наведених різновидів поняття „економічна стійкість (стабільність)” підприємства була б більш високою, якщо б в них

враховувався фактор ризику та невизначеності. Це є особливо актуальним для малого бізнесу. Враховуючи особливості функціонування малих та середніх підприємств, складність в апроксимації на них фундаментальних теоретичних основ, стійкий розвиток малого (середнього) підприємства – це така модель економічного розвитку підприємства, яка забезпечує виробничу, фінансову, соціальну діяльність та дозволяє запобігти виникненню кризових явищ на будь-якій часовій межі життєвого циклу, тобто відстрочити кризу або пом'якшити її негативні наслідки.

Складовими компонентами економічної стійкості малого підприємства в даному випадку будуть стійкість господарської діяльності, основного капіталу, кадрового трудового потенціалу, фінансова стійкість та фінансово-господарська діяльність; стабільність сегменту ринку, який обумовлений попитом на товар чи послугу. Традиційно індикатором стійкого розвитку підприємства вважають фінансовий стан і фінансову стійкість підприємства, які характеризуються такими відносними показниками, як: ліквідність підприємства (коефіцієнти швидкої та поточної та абсолютної ліквідності; коефіцієнти оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, період інкасації) і довгострокова платоспроможність (коефіцієнт власного капіталу, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт співвідношення власного капіталу і позикового, коефіцієнт забезпеченості за кредитами). В той же час практично відсутніми є показники, які дають уявлення про інші, більш вагомні результати економічної діяльності малих та середніх підприємств: рентабельності, ефективності використання живої та уречевленої праці, стійкості кадрового складу тощо.

Таким чином, дослідження видів класифікації економічної стабільності підприємства показали, що методологія забезпечення стійкого розвитку підприємницької структури базується на об'єктивних оцінках стану розвитку підприємства, виявленні „вузьких місць” розвитку підприємницької діяльності, що дозволить вирішити основну задачу забезпечення стійкого розвитку малих підприємств - мінімізувати кількість кризових явищ в їх діяльності за умови

росту та розширення виробничо-фінансової діяльності. Вона повинна базуватись на принципах системно-діяльнісного підходу і включати такі етапи: концептуальні положення; процес забезпечення стійкого розвитку; моніторинг показників результативності трудової діяльності; механізм забезпечення ефективного управління; формалізацію критерію оцінки стійкості функціонування підприємства; систему індикаторів оцінки розвитку малих підприємств; методи і моделі оцінки розвитку; сценарії заходів щодо забезпечення стійкого розвитку малих підприємств з урахуванням чиннику виникнення підприємницького ризику.

3.3.3. Концепція формування системі індикаторів оцінки стійкого функціонування малих та середніх підприємств

У бізнес-плануванні підприємства суттєву роль відіграє процес стратегічного управління стійким функціонуванням малого та середнього підприємництва, який базується на науково обґрунтованій, предметно адаптованій до реалій економічної діяльності методології, інноваційних технологіях та світовому досвіду оцінювання ендогенних та екзогенних чинників, що впливають на зазначений процес. Перед керівництвом суб'єкту підприємницької діяльності в умовах глобалізації, посилення конкурентної боротьби та збільшення можливих загроз економічній безпеці постають завдання підвищення рівня власного стійкого функціонування завдяки визначенню та реалізації системоутворюючих складових, які формують систему стратегічного управління процесом забезпечення стійкого функціонування підприємствами малого бізнесу.

Необхідно зазначити, що вітчизняні малі та середні підприємства приділяють недостатню увагу розробці та впровадженню системи стратегічного управління вищезазначеним процесом. Серед основних причин, якими вони мотивують таку позицію, є: нестабільність економічної ситуації в країні, політична напруженість, уникнення додаткових витрат, які необхідні для

реалізації моделювання процесу забезпечення стійкого функціонування підприємств малого бізнесу.

Теоретичні розробки в галузі управління процесом функціонування підприємств можуть бути зведені до парадигми, що базується на об'єктному підході до управління. Ця парадигма отримала широке розповсюдження після періоду інтенсивних розробок в галузі теорії систем, системного аналізу, використання кібернетичних принципів при побудові соціально-економічних, економічних і соціо-економічних систем, отримала відображення в працях таких видатних вчених, як: Акофф, І. Ансофф, С. Бір, Н. Вінер, Дж. Ван Гіг, Дж. Форрестер, Р. М. Месарович, У. Ешлі [1- 7]. Відповідно до даної парадигми в фокус дослідження та управління підпадає підприємство як система. Здійснюється декомпозиція підприємства-системи за процесним, функціональним, морфологічним, структурним блоками. Підприємство розглядається як об'єкт-система, що має певну внутрішню функціональну та процесну структуру, адміністративну підсистему. Воно існує в середовищі подібних об'єктів, яке містить загрози та можливості. При цьому онтологія управління містить в собі сам об'єкт і всі організаційно-управлінські дії здійснюються в об'єкт та з приводу об'єкту.

Отже, вся сукупність підсистем підприємства повинна підтримуватись в певному режимі – режимі функціонування. Основною задачею діяльності функціонування є збереження системної цілісності підприємства та підтримка параметрів процесу функціонування в стаціонарному режимі на певному проміжку часу [8]. В даному випадку ефективність такої діяльності може бути представлено як суму заданих параметрів функціонування, значення яких підтримується біля певних нормативних значень. В такому випадку підприємство буде знаходитись в стані динамічної рівноваги. На практиці здійснення діяльності функціонування переслідує в якості мети стабільну роботу підприємства, коли функції збуту, виробництва, постачання, обсяг і обіговість оборотних активів, інвестицій, виплати дивідендів синхронізовані за

темпами, зовнішні коливання гасяться, показники ефективності знаходяться на нормативному рівні [9, с. 48].

В результаті рефлексивної модифікації засобів діяльності відбувається трансформація суб'єктивної та об'єктивної компоненти соціо-економічної системи, яка має такі наслідки.

Удосконалення діяльності функціонування промислового підприємства може носити характер, при якому створюється удосконалений спосіб технологічного комбінування при тих же ресурсах, зростає ефективність логіки та процедур прийняття управлінських рішень, покращуються канали розподілу продукту та надходження ресурсів. Отже, відбувається системна оптимізація діяльності підприємства, яка не торкається початкових способів діяльності, але приводе до покращення якості результату та більш ефективного досягнення цілей управління. Але результати рефлексивної трансформації способів діяльності функціонування можуть носити характер, при якому відбувається таке перевтілення будь-якої діяльності, в результаті якого остання отримує новий спосіб технологічного комбінування щодо досягнення результату, яке задається межами діяльності. Отже, відбувається принципіальна трансформація логіки та процедур прийняття управлінських рішень. В результаті створюється новий спосіб технологічної взаємодії, залучаються нові ресурси. Системний ефект торкається архітектури бізнес-процесів. Вона адаптується під нову форму режиму функціонування. Трансформація діяльності функціонування відбувається за рахунок переходу підприємства в режим розвитку, який здійснюється за рахунок організації на рефлексивній основі діяльності розвитку. Результат такої трансформації може бути такого типу, як створення:

- принципіально нового способу технологічного комбінування, але результат діяльності зберігається таким як був;

- не тільки принципіально нового способу комбінування ресурсів, але й нового результату : нові властивості продукту або якісно новий продукт.

Математичною ілюстрацією функціонального характеру кожного типу діяльності, функціонування, удосконалення та розвитку можуть бути такі моделі [9, с. 53-54]:

1. *Функціонування організації як функціональної системи управління:* приведення системи до стаціонарного стану через підтримку її макрофункції Φ в ξ - області нормативних значень ΦN :

$$SF = \begin{cases} CO = \{T, X, Y, \Phi, G, R\} \\ CS = \{T, CO', CO'', \Phi^{CS}, G^{CS}, R^{CS}\} \\ \forall t \in T \exists CS : |\Phi - \Phi N| < \varepsilon \end{cases} \quad (3.46)$$

де: SF – система, що функціонує; CO – об'єкт управління; T – безліч моментів часу;

X, Y – відповідно безліч вхідних та вихідних об'єктів; Φ – макрофункція системи;

G - структура системи; R – відношення емергентності; CS – суб'єкт управління функціонуванням;

CO', CO'' – відповідно безліч вхідних і вихідних об'єктів управління; Φ^{CS} – макрофункція суб'єкту управління системою, що функціонує; G^{CS} – структура суб'єкту управління системою, що функціонує;

R^{CS} – відношення емергентності суб'єкту управління системою, що функціонує; ΦN – нормативне значення макрофункції системи.

2. *Функціонуюча система, що постійно удосконалюється:* існує в режимі приведення макрофункції системи до екстремального значення за допомогою оптимізації структури системи:

$$SI = \begin{cases} CO = \{T, X, Y, \Phi, G, R\} \\ CSI = \{T, CO', CO'', \Phi^{CSI}, G^{CSI}, R^{CSI}\} \\ \forall t \in T \exists CSI : \Phi \rightarrow \text{extr}, G \rightarrow \text{opt}, R \rightarrow \text{opt} \end{cases} \quad (3.47)$$

де: SI – система, що удосконалюється; CSI – суб'єкт управління удосконаленням; Φ^{CSI} – макрофункція суб'єкту управління системою, що удосконалюється; G^{CSI} - структура суб'єкту управління системою, що

удосконалюється; R^{CSI} – відношення емергентності суб'єкту управління системою, що удосконалюється.

3. *Функціональна система, що розвивається*: в і-тий момент часу можна визначити екстремальне значення макрофункції за допомогою структури системи:

$$SD = \begin{cases} CO = \{T, X, Y, \Phi, G, R\} \\ CSD = \{CO', CO'', \Phi^{CSD}, G^{CSD}, R^{CSD}\} \\ \forall t \in T \exists CSD : \Phi \rightarrow extr, G \rightarrow G', R \rightarrow R' \end{cases} \quad (3.48)$$

де: SD – система, що розвивається; CSB – суб'єкт управління розвитком; Φ^{CSD} – макрофункція суб'єкту управління системою, що розвивається; G^{CSD} – структура суб'єкту управління системою, що розвивається; R^{CSD} – відношення емергентності суб'єкту управління системою, що розвивається; G' – нова структура об'єкт управління, що отримана в результаті розвитку; R' – нове відношення емергентності об'єкт управління, яке отримано в результаті розвитку.

В системі, що розвивається, суб'єкт управління розвитком трансформує об'єкт управління за допомогою побудови найбільш ефективної з точки зору макрофункції структури системи.

Як показує досвід, в Україні не існує загальновизнаної концепції забезпечення стійкого функціонування малих та середніх підприємств, тому в умовах невизначеності на базі існуючих механізмів управління економічною стійкістю та стійким розвитком підприємства доцільно обґрунтувати і розробити вищезазначену концепцію на базі системно-діяльнісного підходу, основою для якої, на погляд автора, може стати симбіоз двох концепцій – моделі життєздатної системи С. Біра [1] і методології розвитку полісистеми Г.П. Щедровицького [10-12].

Системний підхід на діалектичній основі передбачає визначення внутрішньої суперечності складної соціо-економічної системи діяльності як цілого. Саме такою цілісною, але складною і суперечливою системою, є підприємство, яке можливо розглядати з трьох точок зору [13]:

- з позиції стратегічного та оперативного управління. Підприємство утворюється як інструмент розв'язання суспільних задач, засіб досягнення мети.

- За характером соціальних взаємовідносин. Підприємство утворюється як людська спільність, специфічне соціальне середовище.

- За структурою взаємозв'язків і норм. Підприємство - це своєрідна структура взаємозв'язків і норм. Предметом аналізу суб'єкту господарювання в такому випадку виступають його організаційні зв'язки, що побудовані ієрархічно, а також зв'язки з зовнішнім середовищем. Основними проблемами є рівновага, самоуправління, розподіл праці. У відношенні управління процесом забезпечення стійким функціонуванням підприємства доцільніше говорити про мотиваційний ідеальний образ, який, у свою чергу, буде утворювати набір проектів модифікації підсистем підприємства, що є найбільш адекватними даним умовам функціонування.

Соціо-економічні системи діяльності містять у собі дві компоненти: *штучну* (це те, що породжується самою діяльністю для досягнення її мети та відповідно до певних норм) та *природну*. Остання компонента існує сама по собі, поза залежністю від людської діяльності і описується у ній як закономірний об'єкт, який визначається іманентними цій компоненті законами.

Отже, процес існування підприємства є результатом складної взаємодії набору природних процесів і штучних процесів перевтілення засобів здійснення діяльності. В якості природної компоненти виступають ресурси, що підприємство отримує із ззовні, засоби праці та персонал, що є на підприємстві, а в якості штучної - результати діяльності: продукція, що виготовлена, послуги, полуфабрикати для власного споживання, відходи, а також управлінські рішення.

Таким чином, як було вже вище зазначено, промислове підприємство, з одного боку, виконує функцію задоволення певної суспільної потреби, а з іншого, – це засіб організації діяльності з метою отримання економічної вигоди. Цей взаємозв'язок можна пояснити з точки зору полісистемного підходу до

підприємства [8]. Полісистемний підхід передбачає співвідношення підприємства як системи з великою кількістю мета-систем. В якості таких мета-систем можна виділити власників, споживачів, постачальників, національну економіку, світову економіку, державні інтереси, гео економічні особливості, інтереси територіальної громади тощо. Кожна з мета-систем генерує пояс вимог до діяльності підприємства і вона повинна модифікувати себе для найбільш повного задоволення цим вимогам. Функціонально така система базується на засобі технологічного комбінування ресурсів, який спрямовано на отримання певного результату. За складом підсистем підприємство в даному випадку представляє собою спосіб технологічного комбінування великої кількості необхідних ресурсів з метою перевтілення їх в кінцевий продукт (результат). Засіб технологічного комбінування реалізується суб'єктами діяльності в рамках техніко-технологічної підсистеми. На промисловому підприємстві ця підсистема представляє собою систему технологічних ліній, на яких реалізується послідовність технологічних операцій по перевтіленню вхідного матеріалу в кінцевий продукт. Канал розповсюдження продукту представляє собою організаційний механізм, який пов'язує підприємство з ринком продукту, з одного боку, та ринком ресурсів, з іншого.

Завдяки функціонуванню системи бізнес-процесів, що морфологічно представлені як архітектура потоків робіт, забезпечується цілісність системи. Управління внутрішньою архітектурою робіт підприємства здійснюється під впливом логіки та процедур прийняття управлінських рішень, які пов'язані з підтримкою підприємства у режимі стійкого функціонування. Логіка та процедури прийняття управлінських рішень, у свою чергу, пов'язані з модулем цілей, які можуть бути іманентними і привнесеними ззовні.

Отже, в рамках даного дослідження *підприємство малого бізнесу слід розглядати як соціо-економічну систему діяльності, яка відчуває вплив зовнішнього середовища, має осмислене керівництво, певні межі, функціонує на відносно постійній основі і представляє собою форму діяльності по отриманню економічної вигоди.*

В основі архітектури концепції забезпечення стійкого функціонування малих та середніх підприємств доцільно використовувати такі принципи системно-діяльнісного підходу, як: принцип рефлексивності, принцип обліку взаємообумовленості функціонування підсистем підприємства (економічної, виробничої, соціальної, екологічної); принцип досягнення стійкості динаміки розвитку підприємства з урахуванням економічної ефективності, соціальної стабільності, ризикової захищеності та екологічної безпеки; принцип компетентності; принцип пріоритетності кінцевої мети; принцип активного реагування на зміни внутрішніх і зовнішніх чинників [14, с. 106].

Основу архітектури системно-структурного подання такої концепції складає розподіл режимів існування соціо-економічної системи на режим функціонування, режим вдосконалення та режим розвитку, кожний з яких забезпечується реалізацією відповідної діяльності: функціонування, вдосконалення і розвитку, які представляють собою взаємообумовлену єдність. Реалізація запропонованого підходу до управління процесом забезпечення стійкого функціонування підприємства здійснюється шляхом організації управлінської діяльності на рефлексивній основі, сутність якої полягає у тому, що рефлексивність може бути забезпечена тоді, коли об'єктом починає виступати сама діяльність і засоби її здійснення, тобто відбувається зміна робочої позиції на рефлексивну. Реалізація запропонованого принципу може бути здійснена за умови розрізнення простору існування вихідної соціо-економічної системи діяльності тобто підприємства та релевантного рефлексивного простору [14].

Під *механізмом забезпечення стійкого функціонування підприємства* вважається усвідомлене перетворення системи, засноване на розробці і впровадженні нових способів діяльності, які спрямовані на усунення внутрішніх обмежень і розширення можливостей системи з реалізації заданої макрофункції.

В свою чергу, управління процесом забезпечення стійкого функціонування підприємств малого бізнесу – це використання організаційних,

економічних, соціальних методів управління, спрямованих на забезпечення стійкого функціонування системи. З позиції методології вона означає, що управління стійкістю функціонування підприємства слід розглядати у взаємозв'язку трьох основних рівнів:

- *перший рівень* – об'єднання з економікою в цілому та її регіональними сегментами;

- *другий рівень* – взаємозв'язок стійкості функціонування окремого підприємства зі стійкістю даного сектору економіки як цілісного утворення;

- *третій рівень* – з позиції окремо взятого підприємства як економічної системи, яка містить у собі певні частини.

Для забезпечення стійкого функціонування підприємства малого бізнесу в умовах динамічного розвитку і відповідних змін основних показників їх діяльності виникає необхідність стратегічного управління системоутворюючими складовими цього процесу. При цьому аналіз повинен забезпечувати вирішення питання визначення поточного і прогнозування майбутнього рівня стійкості функціонування підприємства, вирішення задач підтримки прийняття управлінських рішень.

Обов'язковим елементом оцінювання стійкості функціонування підприємства є вибір критерію дослідження. При цьому кількісну оцінку рівня стійкості функціонування бажано одержати за допомогою таких показників, які використовуються в плануванні, обліку і аналізі діяльності суб'єкта господарювання, що є необхідною умовою практичного використання цієї оцінки.

Кількісна визначеність і зміст критерію відображаються в конкретних показниках оцінки стійкості функціонування. Система показників має бути розроблена таким чином, щоб одержана на її підставі інформація була достовірною, достатньою та порівняною. Отже, формуючи систему показників, доцільно дотримуватись певних принципів та вимог, перелік яких надано у табл. 3.22.

Принципи та вимоги щодо системи індикаторів забезпечення стійкого функціонування підприємства

Принципи	Вимоги
- <i>Логічності</i> : При відборі показників необхідно формулювати логіку їх об'єднання у певну сукупність для того, щоб було видно роль кожного з них і не виникало враження, що певний аспект залишився неохопленим або, навпаки, не вписується у запропоновану схему дослідження	- Забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників
- <i>Репрезентативності</i> : критерій повинен прямо відображати мету дослідження, повністю їй відповідати, давати змогу оцінювати ефективність вирішення основної задачі	- Відображення ефективності використання всіх видів ресурсів
- <i>Простоти отримання даних</i>	
- <i>Системності</i> : визначення внутрішньої суперечності складної системи як цілого	- Можливість застосування показників до управління різними видами діяльності підприємства
- <i>Єдності</i> : об'єднання певних елементів дослідження в один індикатор, щоб уникнути різноваріантних рекомендацій і необґрунтованих припущень	- Виконання показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів
- <i>Чутливості критерію до змін значень показників, що аналізуються</i>	

Перед вибором конкретного критерію для моделі оцінки стійкості функціонування підприємства, на думку автора, необхідно ввести таке поняття, як «рівень стійкості функціонування» - це точка, що показує силу впливу факторів ендогенного та екзогенного характеру і силу протидії йому з боку суб'єкту управління на певній оцінній шкалі. Його величина буде відповідати критеріям оцінки стійкості функціонування підприємства. Отже, критерій стійкості функціонування підприємства – це оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища на виробничо-господарську діяльність в умовах невизначеності. Пояснити це можна наступним: - по-перше, зовнішнє та внутрішнє середовища за умови взаємодії формують рівень стійкого

функціонування в цілому; - по-друге, зовнішнє бізнес-середовище здійснює вплив на внутрішню стійкість підприємства, а підвищення останньої позитивно впливає на зовнішнє середовище, забезпечуючи підприємству високий рівень конкурентоспроможності та відповідний імідж.

При визначенні стійкості функціонування підприємств малого бізнесу в умовах невизначеності та ризику, необхідно виокремити чинники, що впливають на її рівень та визначити індикатори, що дають оцінку ступеню їх впливу.

При проведенні комплексного аналізу чинників оцінки стійкості функціонування підприємства важливо не тільки встановити усі джерела стійкості, а й виявити, які з них домінують.

На думку автора, необхідно розглядати дві системоутворюючі складові рівня стійкості функціонування підприємства:

- *зовнішня стійкість*: безконфліктна взаємодія з зовнішнім бізнес-середовищем (споживачами, конкурентами, постачальниками, фінансово-кредитними установами, податковими та іншими органами контролю);

- *внутрішня стійкість*: пропорційність усіх ланцюгів підприємства, які забезпечують позитивну динаміку ділової активності підприємства.

Оцінку впливу чинників зовнішнього середовища на стан стійкості функціонування підприємства доцільно здійснювати за допомогою інтегрального показника *рівня зовнішньої стійкості підприємства*, який показує зовнішню стійкість функціонування в умовах невизначеності і враховує такі компоненти: структурна демографія розвитку малого та середнього підприємництва, розвиток малого та середнього бізнесу у промисловості та агросекторі регіону, інвестиційні переваги та привабливість, інновації, ринок праці, розвиток екології та цінової політики в регіоні.

Домінантними компонентами *внутрішньої стійкості функціонування* підприємства будуть економічна, організаційно-управлінська, соціальна та екологічна стійкість, а *економічної стійкості* - фінансова; ринкова стійкість тобто стійкість сегменту ринку, який обумовлений попитом на товар чи

послугу; організаційно-управлінська; виробнича; техніко-технологічна; інноваційно-інвестиційна (табл. 3.23).

Таблиця 3.23

Компоненти внутрішньої стійкості функціонування підприємства

Компонента	Сутність
Економічна стійкість	Це економічна стабільність, постійність в діяльності або подальшому розвитку при відсутності різких коливань ендогенного (внутрішнього) характеру. Її домінантними чинниками є фінансова, організаційно-управлінська, техніко-технологічна, виробнича ринкова та інноваційно-інвестиційна стійкість.
Соціальна стійкість	Показує ступінь соціальної захищеності найманих працівників на підприємстві
Екологічна стійкість	Це взаємозв'язок економіки підприємства з її екологічною безпекою, мінімізація шкідливого впливу виробничо-господарської діяльності підприємства на навколишнє середовище.

Кожна компонента включає індикатори, які відображають значимі аспекти стійкості функціонування підприємства.

Все вищезазначене є особливо актуальним для малого бізнесу. Враховуючи особливості функціонування малих підприємств, складність в апроксимації на них фундаментальних теоретичних основ, автор вважає, що *модель стійкого функціонування малого підприємства* – це така модель, яка забезпечує виробничу, фінансову, соціальну, екологічну діяльність та дозволяє запобігти виникненню кризових явищ на будь-якій часовій межі життєвого циклу, тобто відстрочити кризу або пом'якшити її негативні наслідки.

Вивчення статистичних і бухгалтерської форм звітності малого підприємництва [ф. № 1 – підприємництво (річна) „Звіт про основні показники діяльності підприємства; ф. № 1 – підприємництво (коротка) – річна „Звіт про

основні показники діяльності підприємства; ф.№ 1-м „Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва] показало, що інформація про діяльність цих підприємств має практично обмежений характер відносно великих і середніх підприємств і дозволило авторів визначити інформаційні напрямки та інформаційні складові малого підприємництва.

Вищенаведена інформація господарсько-фінансової діяльності суб'єкта малого підприємництва корелює з інформацією, яку надає Держкомстат України та його регіональні управління за тематикою «Діяльність малих підприємств» та «Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності». Слід зазначити, що крім даних, що наведено у вищезазначених джерелах інформації, доцільно використовувати деяку інформацію статистичних щорічників „Статистика України” та „Регіони України”. Так, наприклад, для оцінки місця малого підприємництва в економічній системі та його ролі в розв'язанні соціальних проблем країни (регіону) додатково необхідні дані про загальну суму доходів населення, обсяг доходів місцевого, державного та зведеного бюджетів, потрібна також інформація про результати діяльності суб'єктів великого та середнього підприємництва країни (регіону). Для здійснення міжнародних порівнянь треба володіти відповідною інформацією про діяльність суб'єктів малого підприємництва в інших країнах.

Проведений аналіз існуючих методик оцінки рівня стійкості функціонування підприємства, виявлення їх позитивних і негативних сторін, дозволив удосконалити методичну базу та перелік показників, за допомогою яких можливо здійснити оцінювання рівня стійкості функціонування малого або середнього підприємства та зупинитись на методі рейтингової оцінки.

3.4. Інноваційні перетворення у народногосподарському комплексі регіону

3.1.4. Інноваційна складова конкурентоспроможності підприємства

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації - це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Крім того, в ст. 4 ЗУ «Про інноваційну діяльність» визначено перелік об'єктів інноваційної діяльності. Об'єктами інноваційної діяльності представлені на рис. 3.12:

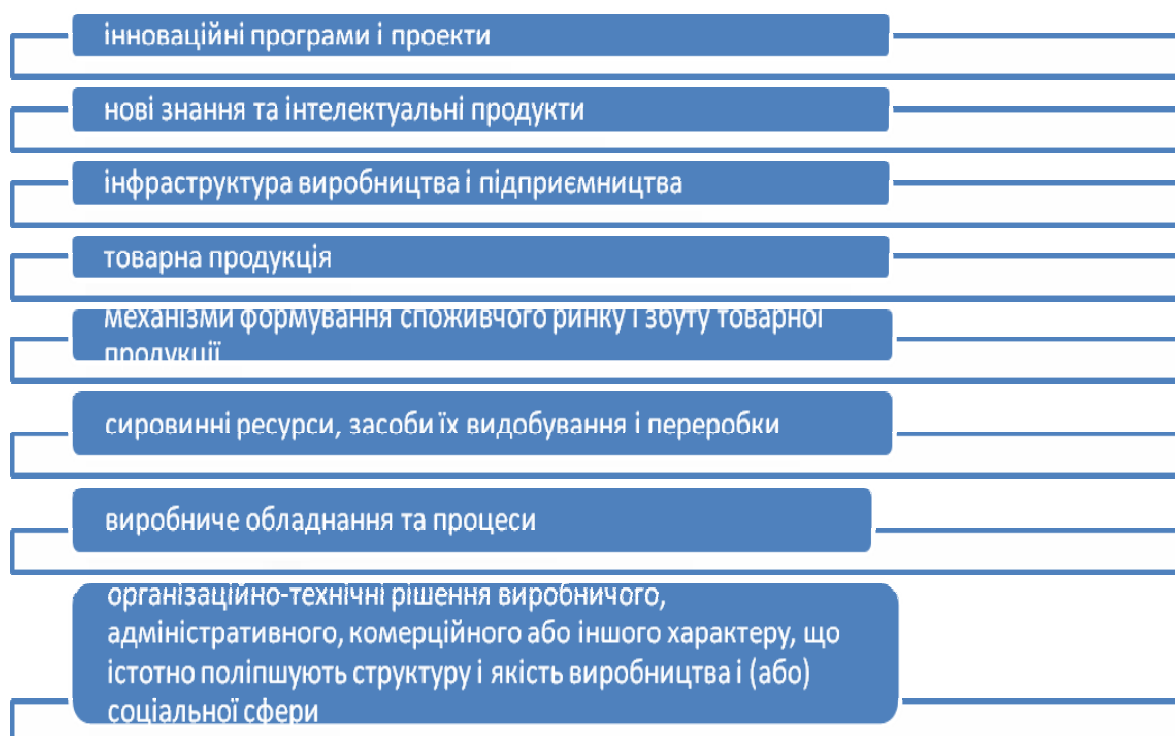


Рис. 3.12. Об'єкти інноваційної діяльності

Саме слово «інновація» походить від латинського «інноваре» («відновлення», «оновлення»). Англійське слово та поняття “innovation” відповідає нашому як «введення нового» чи «введення новацій». Тобто

практичне використання новації з моменту її виробництва та розповсюдження у якості нових продуктів або послуг є нововведенням (інновацією). Під новацією розуміється новий порядок, новий звичай, новий метод, винахід, нове явище (відкриття).

В умовах ринкової економіки методологія системного опису інновацій ґрунтується на міжнародних стандартах. Базою для міжнародного зіставлення показників науки та техніки, аналізу їх організації та фінансування, науково-технічної політики слугує Керівництво Фраскаті «Пропонована стандартна практика для обстежень, досліджень та експериментальних розробок». Перші рекомендації прийняті у м. Фраскаті (Італія) у 1963 р.

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 [2].

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.

В цьому аспекті слід розглянути досвід країн Євросоюзу щодо стимулювання інноваційної діяльності, оскільки дана сфера вважається ризикованою щодо капіталовкладень. У більшості країн підприємствам, які розробляють та впроваджують новітні товари і технології, надається державна підтримка. Вона має вигляд податкових пільг, за допомогою яких стимулюються підприємства, що пов'язані з розробкою та впровадженням інновацій, або субсидій та кредитів за зниженими відсотковими ставками.

Тривалий період економічної кризи, відсутність розвиненої інфраструктури інноваційної діяльності упродовж багатьох років, відсутність мотивації підприємств-виробників до застосування нововведень як засобу конкурентної боротьби, — ці чинники призвели до відставання України в інноваційній сфері ще на початку ринкових перетворень. Починаючи з 1991 року ситуація значно погіршилась: значно зменшився обсяг виробництва, відбулося падіння продуктивності праці, згорання фінансування науки, відповідно зменшилася частка наукоємної продукції, а чисельність працівників, які займаються науковою та науково-дослідною діяльністю зменшилася більш як у двічі, кількість винахідників та раціоналізаторів — понад у 20 разів [3; с. 62].

У критичному стані знаходиться і матеріально-технічна база науки. Менш ніж 6 % одиниць машин і устаткування, які перебувають на балансі наукових організацій, можна віднести до нового обладнання віком до п'яти років. Продовжує зменшуватись кількість і якісний рівень завершених розробок, готових до практичного використання. Лише біля 20 % з них спрямовано на

освоєння нових видів техніки і технології. Кількість закінчених і прийнятих замовниками розробок з нових видів техніки і технологій скоротилася за останні 10 років 2002 – січень-серпень 2012 у 4,8 рази, а розробок з використанням винаходів — у 7,5 разів [4] Як наслідок цього спостерігається незадовільний технічний стан виробництва. Запровадження в дію нових технологічних ліній, станків та інших засобів виробництва здійснюється дуже повільно і становить незначну частку від наявної вартості основних засобів. На багатьох підприємствах використовується застаріла, морально та фізично зношена технологічна база виробництва. Про все це свідчить ступінь зносу основних засобів (див. табл. 3.24).

Таблиця 3.24

Ступінь зносу основних фондів в Україні
за деякими видами економічної діяльності [4], %

Види економічної діяльності	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Усього	43,7	49,0	51,5	52,6	61,2	60,0
- промисловість	48,8	57,9	58,6	59,0	58,0	61,8
- переробна промисловість	52,0	59,2	60,0	59,7	57,3	64,9
- добувна промисловість	41,8	49,6	49,9	49,8	52,9	46,1
- виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	46,6	60,6	60,9	62,2	62,0	62,2
- будівництво	49,2	45,1	40,8	39,3	41,0	46,0
- діяльність транспорту та зв'язку	50,5	48,5	60,4	66,9	82,4	83,9
- діяльність готелів та ресторанів	36,0	31,6	37,7	39,2	41,5	42,1
- торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	38,8	31,9	29,8	22,0	26,4	28,7

Як видно з наведених даних, рівень зносу основних фондів в 2009 році по Україні в цілому становить 60%, але в промисловості він становить 61,8%, а в переробній ще більше – 64,9%. Таке негативне явище характерно для більшості наведених вище видів економічної діяльності. При цьому треба також відзначити, що високий рівень зносу основних фондів у промисловості та його зростання спостерігається від року до року на протязі останніх років. Середній розрахунковий вік обладнання перевищує 20 років, тоді як прийнятою у провідних країнах світу практикою термін служби технологічного обладнання не повинен перевищувати 7-10 років. Щорічний відсоток оновлення обладнання є надзвичайно низьким. Крім того, останнім часом, Через фінансові труднощі вітчизняні підприємства (особливо машинобудівної галузі) прагнуть забезпечити свою потребу в основних засобах за рахунок імпорту обладнання, яке було у використанні. При цьому обсяг українського ринку такого обладнання складає від 40 до 120 млн. дол. США. Яке ж становище з впровадженням інновацій в Україні.

Низьким є рівень комерціалізації результатів наукових досліджень, відсутні ефективні зв'язки науки і виробництва, повільно і безсистемно розвивається мережа сучасних інноваційних структур (технопарків, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів, інших організацій інноваційної інфраструктури). На жаль, стан інноваційної діяльності підприємств в Україні є незадовільним, про що свідчать дані Держкомстату України (див.табл. 3.25).

Таблиця 3.25

Інноваційна активність промислових підприємств України
у 2004-2011 рр.[4]

Показники/Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0	12,8	13,8	16,2
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8

З таблиці 3.25 видно, що рівень інноваційної активності промислових підприємств України за наведений період залишався низьким і суттєво не змінився. Проте можна виділити позитивну тенденцію, порівнюючи 2011 рік з 2004- 2010 рр. по обом показникам. Хоча, все одно, рівень розвитку та впровадження інновацій залишається на дуже низькому рівні.

Все це обумовлює також зростання собівартості продукції і як наслідок – невисокий рівень конкурентоспроможності продукції.

Треба відзначити, що невисокий рівень впровадження інноваційних розробок у промисловості обумовлений різними факторами. Розглянемо найбільш, на наш погляд, впливові.

Звісно, що в умовах широкомасштабного освоєння технологічних інновацій на першому плані цього процесу знаходиться ринковий попит. Але процеси самоорганізації, що обумовлені розвитком ринкових відносин, не в змозі забезпечити необхідний рівень інноваційної діяльності, зокрема, формування нових механізмів взаємодії різних ринкових інститутів. Ефективний розвиток цих процесів необхідно підтримувати за допомогою відповідної інноваційної політики з боку держави.

Досвід економічного розвитку країн світу свідчить, що подолання низької конкурентоспроможності та набуття рівноправної участі вітчизняних виробників у міжнародній кооперації на вигідних умовах, як для підприємців, так і для держави може відбуватись при таких граничних значеннях: частка обробної промисловості в загальному обсязі промислової продукції — не менша за 70 %, а частка машинобудування — 20 %; витрати на НДДКР — 2 % ВВП; знос основних фондів — не більше 50 % ; обсяг ВВП на душу населення — не менше ніж 50 % від середнього по "сімці" розвинутих країн, а його щорічний приріст — вище 3 %; тіньовий сектор економіки не повинен перевищувати 10 % ВВП; інфляція — не вище 3,1 % на рік і ціни стають стабільними [5; с. 88].

Суттєве значення для досягнення означеної цілі має також зростання експорту наукоємних, високотехнологічних товарів та послуг (тобто частка в

експорті високотехнологічної продукції має бути не меншою за 15 %, а продукції машинобудування — 40 %); обсяг імпорту у внутрішньому споживанні, що не перевищує 25,0 % та повернення з-за кордону вітчизняних валютних коштів.

На високотехнологічних ринках світового рівня підприємства України на теперішньому етапі виходять з продукцією авіаційної промисловості, оборонно-промислового комплексу. У сфері такої продукції як космічні кораблі та інші повітряні літаки, телевізійне і комунікативне обладнання, обчислювальні машини, оптичні інструменти, медичні інструменти, фармацевтика частка, що належить Україні, складає 0,1 %. Отже, існуюча структура експорту вітчизняної продукції є надто незадовільною, а її удосконалення потребує активізації науково-інноваційної діяльності в країні.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємствам необхідні зміни якісних показників та структурних пропорцій, зокрема в напрямках орієнтації на виробництво продукції кінцевого споживчого попиту; зниження матеріало- і енергоємності виробництва в умовах майже монопольної залежності від імпорту енергоносіїв, переорієнтації визначеної частини промислового потенціалу, з урахуванням чого необхідно формувати пріоритети інноваційного розвитку промислового виробництва за видами економічної діяльності, які суттєво оптимізують структуру виробництва. Слід зазначити, що впровадження інвестиційного розвитку в Україні певною мірою гальмується невирішеністю низки питань як правового, так і організаційного характеру.

Головними перешкодами активізації інноваційного розвитку на вітчизняних підприємствах є, на наш погляд, наступні:

- недосконалість нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності;
- дефіцит фінансування для забезпечення наукових досліджень і впровадження інноваційних розробок;
- невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку.

Найголовнішою проблемою стала практика ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосуються фінансування інноваційної діяльності. Такі дії не збільшують заохочення корпоративного сектору до впровадження інноваційних проектів та нівелюють позитивний потенціал напрацьованої нормативної бази.

Проблема фінансового забезпечення інвестицій, як основна складова, що забезпечує розвиток інноваційного процесу на підприємствах, залишається однією з найбільш гострих для вітчизняної промисловості. Фінансування інноваційної діяльності підприємств здійснюється переважно за рахунок власних коштів. Державне фінансування та підтримка є дуже мізерними. Вважаємо, що для підприємств, які впроваджують інноваційну діяльність, повинна бути впроваджена система специфічних заходів різнобічної підтримки і, насамперед, поліпшення фінансового забезпечення. Організаційно-економічний механізм впровадження інноваційної діяльності повинен стимулювати залучення для фінансування інноваційної діяльності приватних інвесторів на паритетних засадах. Інвестор і підприємство мають поєднувати свої зусилля для збільшення вірогідності успіху. У той же час вони повинні розділяти і усі ризики від невдачі.

Залучення коштів приватних інвесторів є складним завданням, оскільки теперішні власники не зацікавлені у перерозподілі прав власності чи управління. За цих обставин ефективним є формування стратегічних альянсів у сфері інноваційної діяльності підприємств, у тому числі з іноземними партнерами. При створенні таких альянсів досить значною може бути і роль держави. Наприклад, альянси за участю державних чи частково державних підприємств. Ефективний механізм фінансування інноваційного розвитку підприємств повинен включати і активну державну підтримку, яка має враховувати світовий досвід і національні особливості діяльності вітчизняних підприємств. Доцільним є також впровадження системи державних гарантій і страхування інноваційної діяльності, системи грантів, розробка та впровадження механізму технічної підтримки і передачі у користування

приватних підприємств державних технологій, що приведе до зменшення інноваційних витрат.

Таким чином, одним з пріоритетних напрямків підвищення інноваційної діяльності підприємств та рівня їх конкурентоспроможності є удосконалення механізму підтримки інноваційної діяльності та впровадження нових розробок, в основі якого повинна бути комерціалізація інноваційних розробок вітчизняних вчених. При цьому необхідно визначити пріоритетні галузі та види діяльності з яких Україна може бути достатньо конкурентоспроможна на європейському чи світовому ринку, враховуючи наявний економічний потенціал.

3.4.2. Технопарк як елемент регіональної інноваційної інфраструктури

У сучасній ринковій економіці наука, науково-технічний потенціал суспільства стають основним чинником економічного розвитку, не менше, а часто і більш важливим, ніж такі фактори, як розмір території, природні багатства і чисельність нащонаселення. Гостра конкурентна боротьба на світових ринках показує, що переможцями виявляються країни і корпорації, не просто володіють потужним науково-технічним потенціалом, але і вміють найбільш ефективно його використовувати, тобто трансформувати нові наукові ідеї і відкриття у комерційну продукцію, від інших і з меншими витратами проходити цикл наука-виробництво-збут.

Досвід індустриально розвинених країн показує, що ефективним інструментом, що дозволяє вирішувати ці завдання, є наукові парки (дослідницькі парки, технологічні парки (технопарки), технополіси та ін.).

Перш за все слід підкреслити, що процес створення технологічних парків при переході до інноваційного типу економіки у високорозвинених країнах світу відбувався в умовах глобалізації світової економіки, посилення міжнародної конкуренції, використання новітніх технологій у виробництві конкурентоспроможної продукції. Тому в якості основної мети такої форми

організації наукового та виробничого процесу, як технопарк, виділялось забезпечення швидкої реалізації наукових розробок, які стають інноваціями.

Технологічні парки на сьогодні розглядаються в якості основного чинника створення та розвитку інноваційної економіки.

При становленні економіки інноваційного типу технопарки сприяють переходу до нового технологічного укладу, прискорюють процес комерціалізації досягнень інноваційної сфери, сприяють більшій ефективності функціонування підприємств малого та середнього бізнесу. В процесі розвитку інноваційного типу економіки в країні, технологічні парки значно посилюють конкурентоздатність країни на світовому рівні, переводять виробництво на новий тип, підвищують інноваційну складову в експорті продукції, що сприяє більш сталому розвитку всіх галузей економіки країни в цілому.

При створенні технопарків було використано ідею комплексної організації, наукомісткого виробництва з виникненням нових технологій. Однією з основних засад при створенні технопарків є сприяння структурній переорієнтації економіки. А це можливо лише у разі максимального зближення науки та виробництва.

Слід зазначити, що в сучасних умовах основним завданням технопарку є реалізація інтеграційних механізмів взаємодії освіти - науки - виробництва - влади і споживачів (по ланцюгу «прикладні дослідження - дослідно-конструкторські розробки-виробництво») для ефективної комерціалізації результатів наукових досліджень в інтересах соціально-економічного розвитку регіонів і країни в цілому.

Особлива місія технопарку полягає в комерціалізації результатів наукових досліджень, винаходів і відкриттів вчених і фахівців, які вирішили зайнятися малим підприємництвом в науково-технічній сфері, але які без відповідної підтримки не можуть це зробити, а також технологічний трансферт. У зв'язку з цим особливого значення набуває інфраструктурна складова технопарку представлена командою менеджерів технопарку, а також фірмами сервісу, які здійснюють фінансову, матеріально-технічну, консалтингову,

інформаційну підтримку індивідуально виступаючих і незалежних груп вчених, винахідників та інженерів.

Надаючи сприяння передачі технологій в економіку, технопарк виконує функцію підсилювача впливу, наприклад, університету або наукового центру на економічний і соціальний розвиток регіону чи міста.

Крім того, технологічний парк дозволяє вирішити такі завдання як прищеплення культури підприємництва в сфері науки і техніки в університетах, наукових центрах тощо; поява нових видів виробництв, структурної перебудови та економічного відродження регіонів, створення нових робочих місць, залучення фахівців та інвестицій з інших регіонів.

Сутність діяльності технопарку полягає в створенні особливого середовища, в рамках якої здійснюється підтримка вчених, новаторів, винахідників, здійснюється прищеплення їм культури підприємництва. На перший план в технопарку виходить не придбання будинків, нерухомості, що саме по собі не маловажно, а створення атмосфери винахідництва та підприємництва, концентрація ідей та перетворення їх у нові технології, технічні вироби, матеріали та послуги, іншими словами в комерційні продукти, які затребувані ринком, споживачем і вирішують реальні проблеми людей.

Технопарк покликаний проводити комплексний моніторинг інтелектуального потенціалу регіону, сприяти забезпеченню інформаційної прозорості інноваційної сфери регіону, насамперед, надаючи інформацію про нові технології і можливих ринках збуту принципово нового (інноваційного) продукту, а також - для приватних інвесторів і кредитних організацій - про об'єкти вкладення капіталу з потенційно високою прибутковістю.

Для того, щоб технопарк став ефективним інструментом реалізації державної інноваційної політики, він повинен бути регіональним явищем. В основі створення технопарку лежать довготривалі стратегічні цілі - цілі перетворення економіки регіону на основі нових, принаймні, для даного регіону, технологій в різних сферах промислового та сільськогосподарського

виробництва, транспорту і зв'язку, прискорення практичної віддачі від НДДКР за допомогою розвитку інноваційного підприємництва.

Згідно з Законом України, прийнятим 16 червня 1999 року, технопарк визначається так: «технологічний парк - юридична особа або об'єднання на основі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головним завданням яких є діяльність з виконання інвестиційних та інноваційних проектів, впровадження наукоємних розробок, високих технологій і виробництво конкурентоздатної на світових ринках продукції».

Аналіз наукової літератури дозволяє виявити та узагальнити комплекс причин появи та розвитку наукових парків за кордоном:

1. Вичерпання ресурсів розвитку промисловості, особливо обробної, яке ще більше поглибилось внаслідок зростання цін на нафту. Для багатьох розвинених країн стала очевидна стагнація та потреба модернізувати традиційні галузі важкої промисловості: машинобудування, автомобілебудування, сталеливарне виробництво. Повернення конкурентоспроможності та рентабельності цих галузей у першу чергу передбачало підвищення їх наукоємності при одночасному зниженні матеріало-, праце-, енергоємності.

2. Потреба в розвитку технологій, які будуть визначати економічний розвиток розвинених країн, а також нових наукомістких галузей виробництва, створених на базі таких технологій, як електроніка, біотехнологія, спеціальна хімія, оптика, індустрія інформатизації та ін. Від успіху цих галузей залежить перспектива завоювання тією чи іншою країною ринку наукомісткої продукції.

3. Створення наукових парків пов'язано також з тим, що останні є перспективною формою взаємодії науки і виробництва. Функціонування наукових парків можливе тільки на основі органічного поєднання новітніх наукових ідей та впроваджувальної діяльності, доведеної до стадії масового випуску нової продукції. Наукові парки долають відносну автономність науки і виробництва.

4. Бурхливе зростання наукових парків пов'язане з виникненням в ряді країн (Німеччині, Нідерландах, Японії та ін.) потреби в реконструкції деяких великих підприємств і створення на їх основі дрібних і середніх інноваційних компаній більш динамічного і гнучкого сектора економіки.

5. Популярність наукових парків пояснюється також тим, що їхня організація сприяє більш раціональному розміщенню продуктивних сил, зокрема, децентралізації промисловості, вирівнюванню економічного рівня периферійних районів і центру.

6. Поширення наукових парків за кордоном пов'язане з можливістю вирішити за їх допомогою дуже актуальну сьогодні проблему реорганізації існуючої системи освіти - наближення до потреб розвитку сучасного наукомісткого виробництва.

Сказане визначає доцільність конкретизації поняття технопарку як елемента регіональної інноваційної інфраструктури.

Інноваційна структура регіону являє собою складну соціально-економічну систему, що складається з великого числа елементів. Дана система характеризується складними взаємозв'язками, їх мінливістю, наявністю у кожного з суб'єктів даної системи певних інтересів, в деяких випадках суперечать один одному.

Можна сформулювати наступний перелік основних елементів внутрішньої регіональної інноваційної середовища:

- регіональна адміністрація;
- генератори інновацій;
- інноваційно-активні підприємства;
- споживачі інновацій;
- бізнес-інкубатори;
- фінансові структури;
- консалтинг-організації;
- патентні повірені.

На рис. 3.13 приведена структура взаємодії регіонального технопарку з основними елементами зовнішньої і внутрішньої інноваційної середовища регіону.

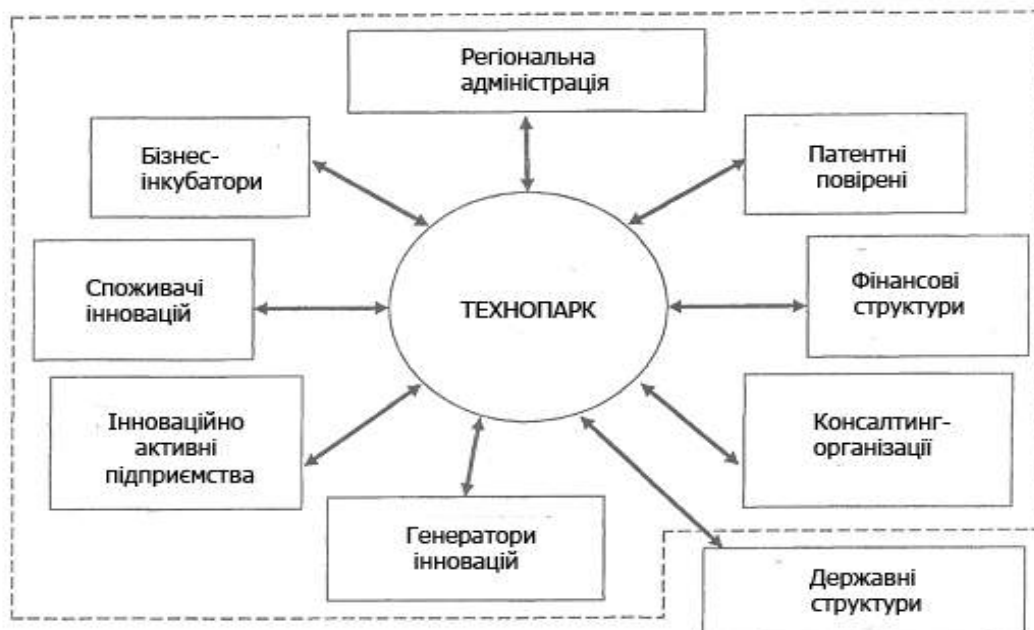


Рис. 3.13. Структура взаємодії регіонального технопарку з елементами інноваційного середовища регіону

Розглянемо окремі елементи більш докладно.

Основними генераторами інноваційних ідей і розробок можуть бути освітні установи, науково-дослідні організації, індивідуальні розробники, а також дослідницькі відділи промислових підприємств.

Необхідно зазначити, що вітчизняний дослідний сектор в даний час має потенціал розвитку в областях фундаментальної науки, зокрема в таких технологічних галузях як аерокосмічна, металургійна, енергетична. У цілому в державі ще залишилась досить розвинена система науково-дослідних інститутів у різних сферах НДДКР, що володіють високо освіченими кадрами. Однак у більшості випадків дослідне середовище характеризується недостатньою орієнтацією на вирішення завдань інноваційного розвитку регіону. Багато в чому це визначається тим, що як науково-дослідні організації, так і окремі вчені та інженери не мають достатнього досвіду співпраці з підприємницьким сектором. Крім того, велика частина наукових і конструкторських ідей та їх

результатів не готові для виходу на ринок, у той час як потенційні інвестори розраховують на їх негайну реалізацію.

У даній ситуації активна співпраця науково-дослідного сектора з технологічним парком дозволить довести інноваційні ідеї розробників до стадії створення дослідного зразка нового продукту або відпрацювання нової технології на практиці. Більше того, генератори інновацій зможуть отримати необхідну допомогу при просуванні конкретного інноваційного продукту.

Наступним елементом інноваційного середовища регіону є інноваційно-активні підприємства.

Співпраця підприємств і організацій з технопарком може будуватися на різних умовах і принципах залежно від тих інноваційних ресурсів, якими вони володіють.

У багатьох регіонах існують середні і дрібні підприємства, які не можуть дозволити собі підтримувати власні науково-дослідні підрозділи, але прагнуть будувати свою діяльність на основі інноваційних технологій і розробок. Причина цього може бути в недостатньому фінансуванні, відсутності лабораторної бази або кваліфікованого науково-дослідного персоналу. У цьому випадку технопарк зможе заповнити відсутні елементи для реалізації інноваційного розвитку підприємств та організацій даного типу.

У загальному випадку споживачами інновацій можуть виступати як підприємницький сектор, так і державний. В останньому випадку співробітництво може спочатку ґрунтуватися на державному замовленні.

На початковому етапі розвитку підтримку інноваційно-активних підприємств здійснюють бізнес-інкубатори.

Ще одним важливим елементом регіональної інноваційної середовища є регіональна адміністрація. Вона може виступати як в якості споживача інновацій, виконувати функції законодавчого забезпечення інноваційного розвитку регіону, регулювати інноваційні процеси та визначати пріоритетні напрями розвитку науки і технологій відповідно до генерального плану.

Фінансові структури інноваційного середовища регіону включають банки, різні фонди (венчурні, інвестиційні, бюджетні, страхові та інші). У більшості випадків дані структуру готові до фінансування інновацій, проте не інвестують кошти у високотехнологічні розробки через нечітку і недостатньою опрацювання інноваційних проектів, що надаються індивідуальними розробниками або окремими підприємствами. Вирішити цю проблему дозволить взаємодія фінансових структур з регіональним технопарком.

У зв'язку з цим відзначимо ще одну функцію технологічного парку - маркетинговий супровід інноваційного продукту.

Як елементи інноваційного середовища регіону також можуть розглядатися консалтинг – організації та патентні повірені, які надають професійні консультації в сфері інноваційного менеджменту.

Зовнішня інноваційне середовище регіону представлена різноманітними державними структурами, до яких відносяться органи державної влади, бюджетні фонди.

Проведений аналіз регіональної інноваційної середовища дозволяє зробити висновок про те, що регіональні технопарки повинні створюватися з урахуванням специфіки існуючої інноваційної інфраструктури. У загальному випадку технопарк повинен включати сучасну лабораторну базу, відділ маркетингу та дифузії інновацій, фахівців досить широкого профілю і т.д.

Очевидно, що в деяких регіонах України створення комплексних технопарків, що реалізують всі етапи інноваційного процесу тільки власними силами, неминуче зіткнеться з проблемою нестачі ресурсів, або просто є недоцільним.

Наприклад, якщо регіон має достатній кадровий потенціал для проведення наукових досліджень, то немає необхідності вводити в штат постійних співробітників, які безпосередньо займаються дослідженнями, краще під конкретне завдання формувати тимчасові науково-дослідні колективи.

У той же час орієнтація діяльності технопарків не тільки на реалізацію всього інноваційного циклу, але й окремих його етапів дозволяє забезпечити

гнучкість в організації їх роботи на основі застосування сучасних мережевих технологій.

У регіоні, що характеризується достатніми виробничими та фінансовими ресурсами для самостійного створення інноваційної продукції та її комерціалізації, можливе створення інноваційного технопарку. Основними структурними підрозділами інноваційного технопарку є науково-дослідний і маркетинговий відділи. Для реалізації отриманих в рамках технопарку інноваційних розробок використовуються виробничі потужності підприємств чи інших структур, що існують в регіоні. В даному випадку немає необхідності створювати лабораторні та виробничі приміщення в як структурних підрозділів технопарку.

Таким чином, інноваційний технопарк дозволить заповнити прогалини, пов'язані з обмеженою кількістю кваліфікованих фахівців у галузі інноваційної діяльності, забезпечить розробку спільно з органами влади інноваційних програм розвитку регіону, а також розробку інноваційних ідей і проектів.

Якщо в регіоні переважають структури, які генерують інноваційні ідеї, і здатні створювати зразки готової інноваційної продукції, доцільно створення маркетингового технопарку. Технопарк даного виду повинен забезпечити інтеграцію дослідницького, виробничого та фінансового сектора шляхом організації ефективного процесу просування інноваційного продукту на ринку і підтримки в процесі комерціалізації нововведень, а також сертифікації та патентування інноваційних розробок і технологій.

Окремі регіони характеризуються переважанням розвинених інтелектуальних і виробничих ресурсів. У подібній ситуації не обов'язково вводити в створюваний на території регіону технопарк великі наукові та виробничі відділи. У регіонах розглянутого типу пропонується створювати інвестиційний технопарк, основна діяльність якого спрямована на фінансування різних етапів інноваційних проектів, пошук джерел фінансування інновацій і допомогу в розробці інвестиційних проектів.

Існують регіони, в яких переважають суб'єкти інноваційної діяльності, не мають дослідно-виробничої бази. В даному випадку доцільно створення виробничого технопарку.

Створюваний технопарк повинен бути забезпечений сучасним лабораторним устаткуванням і виробничими площами, які надаються в користування вченим і фахівцям з метою проведення ними наукових досліджень.

До числа основних функцій виробничого технопарку відносяться - проведення дослідно-конструкторських робіт і створення дослідних зразків інноваційної продукції.

У деяких випадках регіон володіє істотними розподіленими інноваційними ресурсами, які можуть бути інтегровані в єдину інноваційну інфраструктуру. У даній ситуації відсутня можливість створення територіально згрупованого технологічного парку або це вимагає значних матеріальних та інших витрат. У регіоні такого типу представляється доцільним створення розподіленого (віртуального) технопарку, основними функціями якого є організація інформаційної взаємодії та координація всіх учасників інноваційного процесу в регіоні.

У тому випадку, якщо регіон характеризується погано розвиненим інноваційним потенціалом, необхідне створення комплексного технопарку. При цьому не виключається можливість взаємодії технопарку з наявною в регіоні дослідницької, підприємницької чи фінансової середовищем. Але в той же час комплексний технопарк повинен бути орієнтований на реалізацію всього інноваційного циклу власними силами.

У рамках технопарку повинні бути створені ряд спеціалізованих підрозділів. До їх числа належать:

- відділ, що відповідає за виявлення потреб в інноваціях;
- відділ, що займається розробкою інноваційних ідей і проектів;
- сучасна лабораторна та виробнича база;
- відділ, що відповідає за просування інноваційної продукції;

- відділ, який здійснює фінансовий супровід інноваційних проектів і повертає по можливості фінансові ресурси регіону;
- відділ патентування та ліцензування інноваційної продукції;
- відділ, в рамках якого проводиться підготовка кваліфікованих кадрів в області інноваційного менеджменту.

Одним з напрямків діяльності комплексного технопарку може бути планування інноваційних процесів регіону. Дана функція здійснюється при тісній взаємодії з регіональною адміністрацією.

Таким чином, запропоновані організаційно-функціональні структури регіональних технопарків, що враховують специфіку регіональної інноваційної середовища, дозволяють на основі раціонального використання інноваційного потенціалу регіону активізувати інноваційні процеси в суб'єктах України.

Розглянемо можливість активізації інноваційного потенціалу Одеської області України на прикладі проекту створення технопарку «Хемо-Поль»

Початковою територією реалізації наукових проектів технопарку є м. Теплодар Одеської обл. – депресивна територія, що характеризується при цьому розвиненою інженерною інфраструктурою, пожвавлення якої дасть можливість протягом 3 – 5 років суттєво та надійно покращити економічну і соціальну складову як регіону так і півдня України в цілому.

Технологічний парк (Технопарк) «Хемо-Поль» спрямований на організацію, проведення дослідно-промислових випробувань та впровадження у виробництво наукоємних конкурентоспроможних вітчизняних розробок інститутів хімічного профілю НАН України в галузі малотоннажної хімії.

Метою створення технопарку «Хемо-Поль» є прискорення розробки, виробництва та впровадження наукоємної та конкурентоспроможної продукції в галузі виробництва продукції малотоннажної хімії, виробництва енергоносіїв з відновлюваної сировини, виробництва активних хімічних компонентів та добавок на задоволення внутрішніх та зовнішніх потреб України.

Запропонований технопарк наразі може бути єдиною в країні організаційною структурою в галузі малотоннажної хімії та енергозберігаючих

технологій виробництва і використання хімічно і біологічно-активних речовин, добавок, компонентів, складних матеріалів, альтернативної енергетики.

Пріоритетні напрями діяльності технопарку відповідають тим, що визначені в статті 7 Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» №2623-III від 11.07.2001, зокрема таким:

- фундаментальні дослідження з найважливіших проблем природничих, суспільних і гуманітарних наук;
- збереження навколишнього середовища (довкілля) та сталий розвиток;
- новітні технології та ресурсозберігаючі технології в енергетиці, промисловості та агропромисловому комплексі;
- нові речовини і матеріали.

Створення технопарку відповідає завданням, поставленим у розпорядженні Кабінету міністрів України від 6 червня 2007 року №381-р «Про схвалення Концепції державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки», де відзначається, зокрема, необхідність розвитку та активізації інноваційної діяльності, збільшення випуску інноваційної продукції на 20 % та формування інноваційно-активних територій (технополісів, наукових парків).

Діяльність технопарку має бути спрямована на :

- координацію в Україні робіт в галузі малотоннажної хімії та енергоощадних технологій виробництва та використання хімічно і біологічно активних речовин, добавок, компонентів, складних матеріалів;
- розробку та реалізацію програм з виробництва ефективних хімічних та біологічних матеріалів для галузей промисловості на базі створених високоефективних технологій та розробленого обладнання;
- широку реалізацію у країнах близького і далекого зарубіжжя вітчизняних науково-технічних розробок в галузі малотоннажної хімії.

Ми вважаємо, що успішне функціонування цього технопарку може внести суттєвий внесок у розвиток економіки одеського регіону та країни в

цілому. Вихід України з фінансово-економічної кризи й інтеграція вітчизняної економіки у світове господарство вимагають глибоких соціально-економічних перетворень на основі нового типу відтворення, що базується на застосуванні ефективних технологій та використанні інноваційних механізмів.

Концепція розвитку технологічного парку передбачає, в майбутньому, формування цілісної програми інноваційної діяльності на період до 2015 року і стратегію реалізації такої програми. Остання базується на поетапному підході до формування та реалізації пакетів пріоритетних для технологічного парку інноваційних проектів з урахуванням тенденцій розвитку ринку.

Технопарк почне свою роботу з організації двох інноваційних виробництв, які тільки на першому етапі дозволять створити щонайменше 150 нових робочих місць з середньомісячною заробітною платою виробничого персоналу 2.250 грн., яка буде зростати при нарощуванні масштабів виробництва та виході на закордонні ринки, що особливо актуально в період загальної кризи.

1. Проект перший: «Нові матеріали та технологія «холодного» антикорозійного покриття труб» - виробництво в рік 48 тон полімерної ґрунтовки та 300 тон клею-розплаву.
2. Проект другий: «Виробництво Сульфокарбатиону-К високоефективного протравлювача насіння широкого спектру дії» - 50 тон на рік препарату (фунгіциду) Сульфокарбатион-К.

Запропоновані проекти є актуальними для розвитку малого і середнього бізнесу та відновлення втрачених позицій малотоннажного хімічного виробництва в Україні, відкривають реальні перспективи для експорту вітчизняної наукоємної продукції та скорочення імпорту.

Свої проекти технопарк буде реалізовувати без жодних залучень державних коштів, виключно за кошти учасників, кредитів та зацікавлених інвесторів.

Слід зазначити, що ці запропоновані до впровадження в рамках технопарку проекти (як технології, так і способи застосування) є дійсно інноваційними, захищені новими вітчизняними патентами (їх більше 40).

Стосовно першого проекту, то є всі передумови його впровадження на двох великих підприємствах України – Харцизькому трубному заводі (Донецька обл.) і Укртрубоізол (Дніпропетровська обл.). На пілотних установках в експериментальних цехах інституту Біоорганічної хімії та нафтохімії вже були вироблені в необхідних кількостях всі ізоляційні матеріали (грунтовка, клей-розплав), зроблено експериментальне нанесення і випробування якості. Отримані в незалежних випробувальних лабораторіях висновки свідчать про те, що запропоновані ізоляційні покриття для труб за своїми характеристиками знаходяться на рівні кращих світових зразків і, водночас, на відміну від усіх існуючих у світовій практиці, дозволяють здійснювати нанесення на поверхню труби при температурі оточуючого середовища (а отже технологія є енергозберігаючою). Розроблені інститутом Біоорганічної хімії та нафтохімії матеріали і технологія дозволяють досягнути певних переваг у порівнянні з існуючими (бітумом, полімерними стрічками та іншими видами покриття), мають більшу стійкість до механічних пошкоджень, гарантовану суцільність, низьке водопоглинення та довгу безаварійну експлуатацію (40-50 років), високу адгезію. Крім того, вилучається хімічна обробка та сушка труб та суттєво (на 135 – 210⁰) знижується температура нанесення покриття, що дає значну економію енергоресурсів.

Реалізація інвестиційного проекту дозволить створити додатково приблизно 50 нових робочих місць, що дозволить зменшити рівень безробіття в депресивному регіоні Одеської області та дасть можливість мати кваліфіковані робочі місця. Середньомісячна плата виробничого персоналу буде складати 2.250 грн. і передбачається її зростання в залежності від обсягів виробництва інноваційної продукції та її ціни на ринку збуту.

Слід зазначити, що Україна потребує у великих кількостях такі високоякісні антикорозійні покриття, тому що вона є транзитною державою і

має величезні але застарілі магістральні трубопроводи, які необхідно терміново модернізувати на вимогу країн Євросоюзу.

Ринки збуту практично необмежені. По-перше, - Україна і Росія, володіють розвиненою системою нафтогазопроводів. Більшість магістралей мають вік більше 20 років, є гостра потреба в їх модифікації та вдосконаленні. Існує можливість впровадження матеріалів та технології не тільки на українських підприємствах а й на підприємствах Росії. По-друге, - вже зараз існує зацікавленість представників таких країн як Китай, Індія, Лівія та інших, щодо нових матеріалів та в цілому до проекту «Нові матеріали та технологія «холодного» антикорозійного покриття труб».

Зазначена технологія використовується для антикорозійного покриття труб усіх діаметрів, які використовуються в нафтогазовій промисловості та комунальному господарстві України.

Крім того, після налагодження масового виробництва матеріалів їх можна буде експортувати в Китай та Індію, де магістральні трубопроводи теж потребують захисту, а ринок збуту практично необмежений.

Стосовно другого проекту. Його метою є постановка на промислове виробництво першого оригінального вітчизняного високоефективного фунгіциду широкого спектру дії сульфокарбонатів, що використовується для передпосівної обробки насіння методом протравлювання. Виробництво препарату здійснюється шляхом двохстадійного органічного синтезу з сировини переважно вітчизняного походження. Препарат згідно до гігієнічної класифікації пестицидів по ступені небезпечності відноситься до III класу (помірно небезпечний) і не має канцерогенної, алергенної і сенсibilізуючої дії та не накопичуються в організмі. Метаболіти швидко розкладаються і не мають кумулятивних властивостей. Багаточисельні дослідження свідчать про те, що врожаї культур, які були вирощені із застосуванням сульфокарбонатів, не містять залишкових кількостей препарату. Умови праці з ним відповідають гігієнічним вимогам до виконання робіт з пестицидами.

Препарат передбачається для широкого застосування у рослинницькій галузі сільського господарства, а саме для передпосівної обробки насіння цукрового буряку, кукурудзи, пшениці, гречки, рапсу, ячменю та проса, а також картоплі. Препарат ефективний проти корневих гнилей, пліснявіння та паразитарних грибків (сажкові хвороби). За рахунок захисту рослин від хвороб та наявності рістстимулюючої дії забезпечує підвищення врожайності на 10-60 %, дозволяє вдвічі скоротити витрати на передпосівну обробку насіння. Крім того, препарат є добре сумісним з інсектицидами, що використовуються для обробки насіння та проявляє синергізм при сумісному використанні з деякими фунгіцидами, завдяки чому вдвічі підвищується ефективність дії та зменшуються норми витрат препаратів. Обробка насіння здійснюється за допомогою поширеної стандартної техніки. Доведено, що препарат здатний забезпечувати здоровий ріст та розвиток рослин в усіх ґрунтово-кліматичних зонах України, а органолептичні та поживні властивості сільськогосподарської продукції не змінюються.

За своєю ефективністю препарат не поступається найкращим сучасним засобам, що наразі представлені на вітчизняному ринку, а по екологічним та гігієнічним показникам перевищує їх. Розрахунки свідчать про те, що сільське господарство України потребує 3000 т такого препарату на рік.

Собівартість цього вітчизняного препарату приблизно в 4 рази нижче ніж тих засобів, що наразі реалізуються на ринку країни.

Реалізація проектів дозволить:

1. Активізувати та підвищити ефективність впровадження наукових розробок в галузі малотоннажної хімії в народне господарство України

2. Сконцентрувати фінансові, матеріальні, трудові та інтелектуальні ресурси на вирішенні проблеми виробництва продуктів малотоннажної хімії на основі відновлювальної рослинної сировини за рахунок скорочення використання продуктів нафтопереробки.

3. Розробити і запропонувати для широкого впровадження ресурсозберігаючі технології отримання енергоносіїв (біогаз, біодизель, пеллет)

шляхом використання відновлювальної природної сировини – біомаси та твердих побутових відходів.

4. Створити нові полімерні матеріали та композиції різного призначення в тому числі для захисту труб газо-та нафтопроводів від корозії.

5. Організувати виробництво засобів захисту рослин та агрохімікатів з широким спектром дії.

6. Створити привабливі умови для стимулювання інвестицій в розвиток підприємств, які впроваджують мало- і безвідходні технології по переробці рослинної сировини в продукти технологічного, енергетичного, фармацевтичного, парфумерного та побутового призначення.

7. Зменшити енергетичну та економічну залежність України від постачання нафти та нафтопродуктів. Збільшити кількість робочих місць та поліпшити соціально-політичну ситуацію в одеському регіоні

8. Зменшити антропогенний вплив на довкілля, покращити екологічне становище в країні.

Функціонування цього технопарку забезпечить збільшення доходів в місцевий бюджет, буде сприяти розвитку малого і середнього бізнесу, забезпечить диверсифікацію місцевої економіки і зробить її більш стійкою в умовах кризи.

Реалізація інвестиційного проекту дозволить створити додатково приблизно 100 нових робочих місць, задіяних в обслуговуванні технологічного процесу, що дозволить зменшити рівень безробіття в регіоні і дасть можливість мати кваліфіковані робочі місця. Середньомісячна плата виробничого персоналу буде складати 2250 грн. і передбачається її зростання в залежності від обсягів виробництва інноваційної продукції та її ціни на ринку збуту.

Слід зазначити, що більшість з існуючих в Україні технопарків зосереджено в Києві та Харкові. Тому заснування технопарку в одеському регіоні допоможе виправити існуючий дисбаланс розвитку регіонів в країні і здійснити децентралізацію наукоємної промисловості, буде сприяти більш раціональному розміщенню продуктивних сил. В умовах стрімко зростаючого

рівня безробіття в регіоні під час кризи створення нового технопарку дозволить організувати додаткові робочі місця, залучити зовнішні та внутрішні інвестиції у виробничу та науково-технологічну сферу і, водночас, збільшити частку інноваційної продукції, яка наразі в загальному обсягу промислової продукції є однією з найнижчих у світі.

Дослідження проблеми створення та функціонування технопарку в регіоні дозволяє дійти висновку, що незалежно від форм організації успішно функціонуючий технопарк може внести істотний внесок в економіку регіону за рахунок: стимулювання економічного зростання регіону; диверсифікації місцевої економіки, що робить її більш стійкою; розвитку успішних компаній малого та середнього бізнесу; збільшення доходів місцевого бюджету.

Зазначено, що в сучасних умовах основним завданням технопарку є реалізація інтеграційних механізмів взаємодії освіти - науки - виробництва - влади і споживачів (по ланцюгу «прикладні дослідження - дослідно-конструкторські розробки-виробництво») для ефективної комерціалізації результатів наукових досліджень в інтересах соціально-економічного розвитку регіонів і країни в цілому. Надаючи сприяння передачі технологій в економіку, технопарк виконує функцію підсилювача впливу, наприклад, університету або наукового центру на економічний і соціальний розвиток регіону чи міста.

Крім того, технологічний парк дозволяє вирішити такі завдання як прищеплення культури підприємництва в сфері науки і техніки в університетах, наукових центрах тощо; поява нових видів виробництв, структурної перебудови та економічного відродження регіонів, створення нових робочих місць, залучення фахівців та інвестицій з інших регіонів.

Розглянуто можливість активізації інноваційного потенціалу Одеської області на прикладі проекту створення технопарку «Хемо-Поль». Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що функціонування технопарку «Хемо-Поль» має сприяти розвитку економіки одеського регіону, реалізація інвестиційних проектів в межах технопарку дозволить створити додаткові робочі місця, що дозволить зменшити рівень безробіття в депресивному регіоні Одеської області

(м. Теплодар) та дасть можливість мати кваліфіковані робочі місця для місцевого населення. Крім того, такий технопарк допоможе виправити існуючий дисбаланс розвитку регіонів в країні (більшість з існуючих в Україні технопарків зосереджено безпосередньо в містах Київ та Харків). Тому заснування технопарку в одеському регіоні дозволить не лише здійснити децентралізацію наукоємної промисловості, але й буде сприяти більш раціональному розміщенню продуктивних сил.

РОЗДІЛ 4

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ НА РІВНІ РЕГІОНУ

4.1. Обґрунтування системи управління економікою здоров'я на регіональному рівні

Проблема охорони здоров'я (ОЗ) надзвичайно актуальна для сучасної України, адже економічний розвиток країни тісним чином пов'язаний з наявністю працездатного населення, кількістю трудових ресурсів та загальним станом здоров'я населення. У Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» закладено основи розбудови якісно нової системи охорони здоров'я. Головною метою реформи є побудова такої моделі охорони здоров'я, яка б забезпечувала рівний та справедливий доступ усіх членів суспільства до необхідних медичних послуг, високу якість та економічність цих послуг при збереженні соціально прийняттого обсягу державних гарантій. У 2006 році Кабінетом Міністрів України затверджена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, яка визначила основні напрямки та механізми державної підтримки регіонів України. Для реалізації цілей державної регіональної політики були розроблені Стратегії регіонального розвитку, спрямовані на визначення ключових проблем регіонального розвитку, пріоритетів регіональної політики з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів. У 2011 році була розроблена «Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2020 року», стратегічною метою якої є досягнення європейських стандартів життя населення та динамічного розвитку територіальної громади на основі визначених пріоритетів та консолідації зусиль влади, бізнесу і громадськості на їх реалізацію. В Стратегії підкреслено, що соціальній сфері належить провідне місце, адже людина знаходиться у центрі уваги та визначені основні умови забезпечення життєдіяльності і гармонійного

розвитку особистості протягом життя кожного пересічного громадянина. Особливості демографічної ситуації та стану здоров'я населення, соціально-економічні зміни, нові вимоги до якості й обсягів медичної допомоги та способу життя громадян мають отримати адекватне відображення в пріоритетних напрямках управління економікою охорони здоров'я на регіональному рівні.

Одеська область, за площею території та протяжністю, найбільша в Україні. Згідно даних Державного комітету статистики України, чисельність населення Одеської області, станом на 1 березня 2012 року становила 2 387 282 осіб, що складає 5,24% всього населення України (табл. 4.1). За кількістю жителів, область посідає шосте місце серед усіх регіонів України, після Донецької та Дніпропетровської областей, м. Києва, Харківської та Львівської областей.

Таблиця 4.1

Чисельність наявного населення України в цілому та по регіонах
на 1 серпня 2012 року (за даними Держкомстату України)

Регіон	На 1 серпня 2012 року			
	все населення		міське,	сільське, осіб
	осіб	%	осіб	
1	2	3	4	5
Україна	45560272	100	31323283	14236989
Автономна Республіка Крим	1963770	4,31	1231648	732122
області				
Вінницька	1631305	3,58	814884	816421
Волинська	1040606	2,28	540499	500107
Дніпропетровська	3312064	7,27	2764331	547733
Донецька	4387702	9,63	3973317	414385
Житомирська	1270939	2,79	739171	531768
Закарпатська	1252608	2,75	465608	787000
Запорізька	1786905	3,92	1375589	411316
Івано-Франківська	1381184	3,03	597866	783318
Київська	1722997	3,78	1062976	660021
Кіровоградська	999285	2,19	621549	377736
Луганська	2263676	4,97	1963808	299868

Продовж. табл. 4.1

1	2	3	4	5
Львівська	2539031	5,57	1542827	996204
Миколаївська	1175598	2,58	796491	379107
Одеська	2387282	5,24	1592602	794680
Полтавська	1472541	3,23	902163	570378
Рівненська	1156009	2,54	550979	605030
Сумська	1147749	2,52	776602	371147
Тернопільська	1078933	2,37	474494	604439
Харківська	2732086	6,00	2189069	543017
Херсонська	1081336	2,37	660668	420668
Хмельницька	1318377	2,89	728496	589881
Черкаська	1274125	2,80	716992	557133
Чернівецька	905189	1,99	382980	522209
Чернігівська	1083827	2,38	686182	397645
м. Київ	2813463	6,17	2813463	х
Севастополь (міськрада)	381685	0,84	358029	23656

Демократична ситуація в Одеській області на кінець 2011 року подана в таблиці 4.2. В області 66,78% населення мешкають у містах і 33,22% - у сільських населених пунктах.

Таблиця 4.2

Чисельність наявного населення Одеської області в цілому та по регіонам на 1 січня 2012 року, осіб [5]

Регіон	На 1.01. 2012 р.			Середня чисельність за 2011 р.		
	все	міське	сільське	все	міське	сільське
1	2	3	4	5	6	7
Одеська область	2388,3	1595,0	793,3	2388,5	1594,9	793,6
м. Одеса	1008,2	1008,2	х	1008,6	1008,6	х
Білгород– Дністровська міська рада	57,2	57,2	х	57,2	57,2	х
м. Ізмаїл	73,6	73,6	х	74,1	74,1	х
Іллічівська міська рада	71,7	66,6	5,1	71,5	66,4	5,1
м. Котовськ	40,7	40,7	х	40,7	40,7	х
м. Теплодар	10,2	10,2	х	10,1	10,1	х
м. Южне	30,9	30,9	х	30,1	30,1	х

Продовж. табл. 4.2

1	2	3	4	5	6	7
райони						
Ананьївський	28,0	8,7	19,3	28,2	8,7	19,5
Арцизький	46,2	15,2	31,0	46,3	15,2	31,1
Балтський	43,1	19,3	23,8	43,2	19,3	23,9
Білгород-Дністровський	60,4	х	60,4	60,3	х	60,3
Біляївський	93,3	14,5	78,8	93,4	14,5	78,9
Березівський	34,0	12,4	21,6	34,0	12,3	21,7
Болградський	69,5	15,6	53,9	69,5	15,6	53,9
Великомихайлівський	31,0	8,5	22,5	31,0	8,5	22,5
Іванівський	26,8	8,8	18,0	26,9	8,9	18,0
Ізмаїльський	52,0	4,6	47,4	52,1	4,7	47,4
Кілійський	53,6	29,3	24,3	53,7	29,4	24,3
Кодимський	30,5	11,4	19,1	30,6	11,4	19,2
Комінтернівський	69,2	13,9	55,3	69,3	14,0	55,3
Котовський	28,0	х	28,0	28,1	х	28,1
Красноокнянський	20,4	5,3	15,1	20,5	5,4	15,1
Любашівський	31,1	11,1	20,0	31,1	11,1	20,0
Миколаївський	16,6	2,9	13,7	16,7	3,0	13,7
Овідіопольський	72,1	30,7	41,4	71,3	30,5	40,8
Роздільнянський	57,7	25,3	32,4	57,6	25,2	32,4
Ренійський	38,0	19,5	18,5	38,0	19,5	18,5
Савранський	19,7	6,6	13,1	19,8	6,6	13,2
Саратський	45,8	4,4	41,4	45,9	4,5	41,4
Тарутинський	42,0	13,0	29,0	42,0	13,0	29,0
Татарбунарський	39,2	11,0	28,2	39,1	10,9	28,2
Фрунзівський	20,1	8,7	11,4	20,1	8,7	11,4
Ширяївський	27,5	6,9	20,6	27,5	6,8	20,7

В області спостерігається скорочення населення на 4463 осіб або на 3 особи на 1000 населення. Природний рух населення за 2011 рік подано в таблиці 4.3. Кількість померлих в м. Одеса складає 12293 особи, що на 2418 більше, ніж народжених. Найбільш загрозливі показники природного приросту (більше 100 осіб) спостерігаються в таких районах: Балтський, Кодимський, Ананьївський, Арцизький, Кілійський, Березівський, Котовський. В цих районах, за виключенням Кілійського, переважає сільське населення над міським, що може бути пов'язане зі старінням та медичним обслуговуванням. Крім зазначених регіонів відемні показники природного приросту

спостерігаються на території Білгород-Дністровської та Іллічівської міських рад, Ізмаїлу та Котовську, де коефіцієнти природного приросту склали відповідно: -1,1; -1,5; -3,1 та -1,9. В м. Одеса зазначений коефіцієнт становить на кінець 2011 року -2,4.

Таблиця 4.3

Абсолютні дані чисельності народжених і померлих та природного приросту населення за 2011 рік, осіб [5]

Регіон	Кількість народжених	Кількість померлих	Природний приріст	Кількість померлих дітей, віком до 1 року
1	2	3	4	5
Одеська область	29225	33688	-4463	268
м.Одеса	9875	12293	-2418	62
Білгород-Дністровська міська рада	701	767	-66	6
м.Ізмаїл	891	1116	-225	8
Іллічівська міська рада	773	881	-108	6
м.Котовськ	484	560	-76	6
м.Теплодар	130	84	46	1
м.Южне	342	208	134	4
райони				
Ананьівський	348	561	-213	7
Арцизький	599	801	-202	4
Балтський	547	898	-351	11
Білгород-Дністровський	952	914	38	11
Біляївський	1579	1618	-39	15
Березівський	499	625	-126	10
Болградський	894	965	-71	13
Великомихайлівський	497	508	-11	6
Іванівський	431	472	-41	1
Ізмаїльський	789	762	27	10
Кілійський	745	874	-129	7
Кодимський	353	598	-245	2
Комінтернівський	883	909	-26	8
Котовський	433	542	-109	5
Красноокнянський	328	340	-12	5
Любашівський	427	555	-128	5

Продовж. табл. 4.3

1	2	3	4	5
Миколаївський	270	314	-44	1
Овідіопольський	1031	864	167	7
Роздільнянський	849	893	-44	4
Ренійський	517	596	-79	9
Савранський	275	371	-96	2
Саратський	763	743	20	2
Тарутинський	679	657	22	11
Татарбунарський	569	612	-43	5
Фрунзівський	343	319	24	5
Ширяєвський	429	468	-39	9

Для загальної картини ситуації на регіональному рівні були проаналізовані показники розподілу постійного населення за окремими віковими групами, результати чого подані в таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

Розподіл населення за віковими групами за період з 1995 по 2011 рр. [5]

Роки	Розподіл населення, тис. осіб								
	Всього	0-14 років	0-15 років	0-17 років	16-59 років	15-64 роки	18 і понад роки	60 і понад роки	65 і понад роки
1995	2586,9	534,8	570,7	642,4	1582,6	1738,4	1944,5	433,6	313,7
2000	2490,7	450,0	488,5	570,7	1531,2	1732,7	1920,0	471,0	308,0
2005	2404,6	366,7	401,7	477,7	1536,3	1693,9	1926,9	466,6	344,0
2010	2380,0	351,5	377,3	435,4	1539,3	1685,1	1944,6	463,4	343,4
2011	2377,2	360,4	384,6	436,7	1514,8	1680,9	1940,5	477,8	335,9

Як бачимо з таблиці 4.4, простежується загальна тенденція поступового зменшення розподілу населення у віці до 17 років, за виключенням останнього 2011 р. В наступних градаціях відмічено коливання показників і їх зменшення у більш віковому розрізі. Зрозуміло, що значна кількість людей похилого віку потребує активного залучення медичних та реабілітаційних закладів та завзятої діяльності сфери охорони здоров'я.

Крім виокремлених даних вважаємо за доцільно зупинитись на показниках кількості померлих дітей у віці до одного року. Статистичні дані зазначеного показника подані в таблиці 4.5.

Таблиця 4.5

Розподіл померлих дітей у віці до 1 року за період з 1995 по 2011 рр. [5]

Роки	Розподіл за статтю, осіб		
	Всього	Хлопці	Дівчата
1995	418	259	159
2000	277	158	119
2005	254	151	103
2010	263	153	110
2011	268	157	111

Як показують наведені дані, з 2005 року простежується динаміка збільшення кількості померлих дітей і переважаючий показник у хлопчиків. Поряд з цим визначено, що кількість народжених останніми роками збільшується і складає в 2011 р. по області 12,2 на 1000 осіб наявного населення, що більше у порівнянні з 1995 р. на 2,6 осіб в середньому.

Стан здоров'я населення області, який є складовою характеристикою загального стану суспільства, нині характеризується високими показниками захворюваності, інвалідності та смертності, погіршенням репродуктивного здоров'я та здоров'я новонароджених.

Впродовж останнього десятиріччя для України характерне значне погіршення стану здоров'я населення. Показник умовного здоров'я, який відображає питому вагу осіб, визнаних умовно здоровими в загальній кількості населення, зменшився з 62,6% у 1990 р. до 34,2% – в 2003 р. Негативну динаміку має захворюваність за більшістю класів хвороб: протягом згаданого періоду частота появи хвороб крові та кровотворних органів збільшилася в 2 рази, хвороб системи кровообігу – в 1,9 разу, сечостатевої системи, вад розвитку – в 1,5 разу. За п'ять років (2005 – 2009 рр.) серед хвороб, що переважають серед населення, першість займають хвороби системи кровообігу (65%); далі, смертність від хвороб, розподіляється таким чином: утворення

новоутворень (13%), зовнішні причини (9,3%), хвороби органів травлення (5,3%), хвороби органів дихання (4,2%) та деякі інфекційні й паразитарні хвороби (3,2%). Ці дані свідчать, що якісні та кількісні показники охорони здоров'я продовжують погіршуватись, до того ж, зберігаються високі темпи розповсюдження захворювань (табл. 4.6). В регіональному розрізі показник кількості уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 тис. населення коливався від 51,6 тис. в Сумській області до 93,6 тис. у м. Києві при середньоукраїнському рівні 68,4 тис. Високу захворюваність у столиці можна пояснити наявністю тут медичних закладів загальнодержавного значення, де реєструються хворі з усіх регіонів країни. Загалом вищий рівень захворюваності характерний, з одного боку, для індустріально розвинутих регіонів, з іншого – для депресивних регіонів із низьким рівнем розвитку інфраструктури ОЗ (Волинська, Івано-Франківська, Чернігівська, Вінницька області).

Таблиця 4.6

Смертність населення за основними причинами, тис. [6, с. 346]

	2005	2006	2007	2008	2009
Усього померлих	782,0	758,1	762,9	754,5	706,7
У тому числі від					
деяких інфекційних та паразитарних хвороб	17,2	16,3	16,8	17,9	15,1
новоутворень	91,8	90,4	90,0	89,0	88,6
хвороб системи кровообігу	488,8	480,8	480,6	480,1	460,6
хвороб органів дихання	28,0	24,7	25,1	23,3	21,1
хвороб органів травлення	31,7	30,2	33,6	35,2	30,1
зовнішніх причин	70,0	64,6	66,0	61,4	48,9

В Одеській області стан захворюваності населення є не виключенням (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Кількість хворих, що вперше звернулись до медичних закладів
за період з 1999 по 2011 рр. в Одеській області та в Україні (за даними [4, 5])

Хвороби	1999	2000	2005	2010	2011
Всього	1543,8	1564,1	1624,3	1728,3	1741,0
					32381,0
Новоутворення	17,3	18,0	18,8	19,0	19,6
					423,0
Хвороби нервової системи	46,5	44,9	47,5	50,8	50,0
					744,0
Хвороби системи кровообігу	109,1	111,5	137,3	151,1	147,6
					2346,0
Хвороби органів дихання	637,1	650,8	672,8	728,6	739,1
					14148,0
Хвороби шкіри та підшкірної клітковини	97,4	97,1	94,8	93,3	91,7
					1881,0
Хвороби кістково-м'язової системи і сполученої тканини	73,3	71,8	72,9	78,9	80,7
					1490,0
Хвороби сечо-статевої системи	83,0	89,1	91,6	104,8	105,1
					2095,0
Уроджені аномалії, деформації та хромосомні порушення	2,4	2,3	2,1	2,5	2,6
					55,0
Травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин	113,5	114,7	118,7	125,0	123,6
					2136,0

Примітка. Дані за 2011 рік подані для Одеської області (у чисельнику) та по Україні в цілому (у знаменнику).

Наведені дані в таблиці 4.7 свідчать про збільшення кількості населення, що звертаються вперше до медичних закладів, а це свідчить про прогресування хвороб і необхідність впровадження розгалуженої системи охорони здоров'я.

Якщо у Києві в і у обласних центрах є надмірна кількість медичних працівників, то в окремих регіонах їх не вистачає, особливо це стосується первинної ланки системи ОЗ. Так, центральні районні лікарні Херсонської області укомплектовані лише на 66,0 %, Запорізької – на 67,2 %, Миколаївської

– на 68,8 %, Харківської – на 69,5 %; дільничні лікарні Донецької області укомплектовані на 50,0 %, Житомирської – на 61,0 %, Рівненської на 61,4 %; сільські лікарські амбулаторії Житомирської області укомплектовані на 45,3 %, Чернігівської – на 53,3 %, Херсонської – на 53,7 %. 6 дільничних лікарень в Україні функціонують без лікарів (основних працівників) (4 – в Чернігівській області, 2 – в Кіровоградській). 422 лікарські амбулаторії функціонують без лікарів (основних працівників) (28 – в Житомирській області, 37 – в Одеській, 38 – в Дніпропетровській, 47 – в Чернігівській) (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Кількість лікарів усіх спеціальностей за регіонами, тис. [6, с. 462]

Регіон	1990	1995	2000	2005	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7
Україна	227,2	230,2	226,3	223,8	222,0	224,9
АР Крим	12,9	12,1	11,1	10,7	9,6	9,6
Вінницька	7,7	8,3	8,3	8,3	8,1	8,1
Волинська	3,9	4,2	4,2	4,1	3,9	3,9
Дніпропетровська	17,1	18,5	17,5	16,6	16,6	16,7
Донецька	23,7	23,5	22,4	21,6	19,7	19,4
Житомирська	5,0	5,1	5,4	5,2	5,0	5,0
Закарпатська	4,9	5,2	5,2	5,5	5,1	5,1
Запорізька	9,1	9,2	9,5	8,8	8,6	8,7
Івано-Франківська	6,1	6,4	6,6	6,7	7,8	8,4
Київська	6,1	6,2	6,0	5,8	6,8	7,1
Кіровоградська	4,8	4,2	4,0	3,7	3,7	3,6
Луганська	11,0	11,2	10,7	10,3	10,2	10,2
Львівська	13,5	14,2	13,9	14,5	14,2	14,8
Миколаївська	4,6	4,9	4,6	4,4	4,4	4,4
Одеська	13,5	12,3	11,9	11,2	11,5	11,7
Полтавська	6,8	7,5	7,8	7,3	7,1	7,4
Рівненська	3,7	4,2	4,6	4,7	4,8	4,9
Сумська	4,6	4,7	4,8	4,5	4,7	4,6
Тернопільська	5,1	5,5	5,4	5,4	5,6	5,6
Харківська	15,7	16,0	15,2	15,8	15,6	15,8
Херсонська	4,5	4,6	4,2	4,1	3,9	3,9
Хмельницька	4,9	5,4	5,4	5,5	5,6	5,5
Черкаська	5,6	5,6	5,4	5,1	5,0	5,0
Чернівецька	4,0	4,3	4,4	4,9	5,6	5,7

Продовж. табл. 4.8

1	2	3	4	5	6	7
Чернігівська	4,5	4,6	4,6	4,3	4,0	4,1
міста						
Київ	21,2	20,1	21,3	23,2	22,9	23,1
Севастополь	2,7	2,2	1,9	1,9	2,0	2,1

Незважаючи на те, що в Україні відбувається незначне збільшення кількості лікарів усіх спеціальностей, в Одеській області простежується зворотній процес. В таблиці 4.9 подана динаміка змін медичного персоналу за період з 1995 по 2011 рр. на Одещині.

Таблиця 4.9

Кількість медичного персоналу в Одеській області з 1995 по 2011 рр. [5]

Роки	Медичні кадри			
	Кількість лікарів		Кількість середнього медперсоналу	
	Всього, тис. осіб	На 10 000 населення	Всього, тис. осіб	На 10 000 населення
1995	12,3	47,9	27,6	107,4
2000	11,9	48,0	24,9	100,5
2005	11,2	46,8	21,8	91,3
2010	11,7	49,0	22,4	94,4
2011	11,6	48,8	21,9	92,0

В цілому, по області відбувається зменшення кількості лікарів всіх спеціальностей і нестабільна ситуація в кількості середнього медичного персоналу.

Такий стан справ в медицині – результат постійного відтягування непопулярних реформ в цьому секторі. При закріпленому в Конституції країни безплатному медичному обслуговуванні, якісні послуги охорони здоров'я залишаються недоступними для більшості громадян. Тому в найближчі роки владі доцільно активізувати зусилля як в частині пропаганди здорового образу життя, так і по реформуванню всього сектора економіки.

Хоча достовірно не доказано наявності істотної залежності між величиною витрат на медицину та здоров'ям нації. При високому рівні соціально-економічного розвитку країни вона, як свідчать дослідження, є незначною і становить близько 10–15%, тоді як генетична схильність до тих чи інших захворювань – 15–20%, якість життя, стан навколишнього середовища, повноцінне харчування та загальна культура людини – 60–65%. Однак у країнах із перехідною економікою кореляція є значно вищою, що пояснюється браком фінансових ресурсів для забезпечення мінімально необхідних матеріальних умов і технічних нововведень для розвитку ОЗ.

Згідно Звіту про конкурентоспроможність України [7], було складено рейтинг складових охорони здоров'я нашої країни та найближчих сусідів (рис. 4.1).

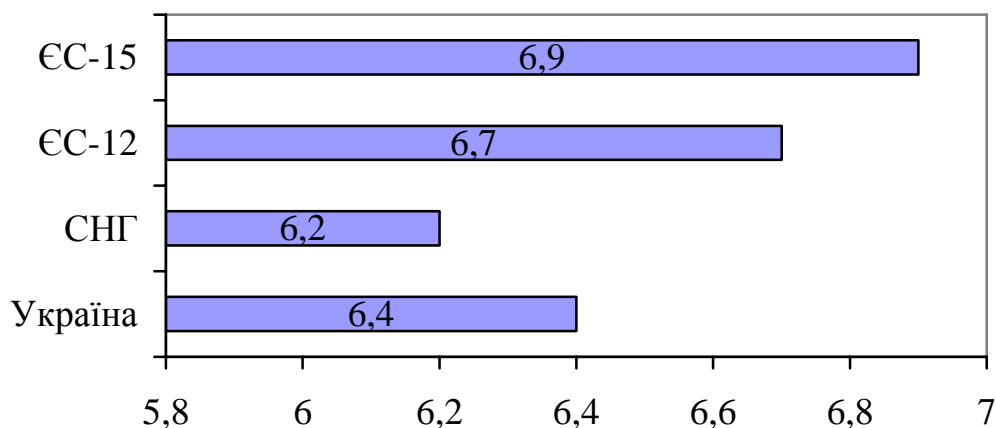


Рис. 4.1. Рейтинг по складовим охорони здоров'я України та окремих регіонів світу 2005 – 2009 рр. [7, с.40]

Відповідно до приведених даних, Україна має не найкращі показники розвитку зазначеного сектору економіки. В цьому ж документі визначені індикатори якості охорони здоров'я, за якими було складено поданий вище рейтинг. До них відносяться: дитяча смертність (на 1000 новороджених); очікувана тривалість життя при народженні; захворюваність туберкульозом (випадків на 10000 жителів); розповсюдженість ВІЧ (% дорослого населення). Порівняння зазначених індикаторів подано в таблиці 4.10.

Наявна система охорони здоров'я являє собою сукупність установ, закладів, організацій і підприємств, що здійснюють виробництво, розподіл, збереження та організацію споживання медичних послуг і товарів медичного призначення, в тому числі підтримання санітарно-епідеміологічної безпеки, надання суміжних лікувально-оздоровчих послуг, зокрема, в галузі санаторно-курортного оздоровлення, фізкультури тощо, забезпечуючи тим самим задоволення відповідних потреб населення, збереження та відновлення суспільного здоров'я.

Таблиця 4.10

Індикатори якості охорони здоров'я [7, с. 41]

Країна	Дитяча смертність (на 1000 новороджених)	Очікувана тривалість життя при народженні (років)	Захворюваність туберкульозом (випадків на 10000 жителів)	Розповсюдженість ВІЧ (% дорослого населення)
Україна	13	66	106	1,6
СНГ	36	66	116	0,4
ЄС-12	7	75	35	0,3
ЄС-15	4	80	13	0,2

Система охорони здоров'я характеризується територіальною, галузевою, функціональною та організаційною структурами, які відображають: форми територіального зосередження установ, закладів, організацій і підприємств ОЗ, масштаби розвитку та регіональні пропорції з надання відповідних послуг; структуру системи за галузевою належністю її елементів; роль окремих елементів щодо виконання певних зовнішніх і внутрішніх функцій; організаційні форми та органи управління, які забезпечують цілеспрямований узгоджений розвиток усіх елементів системи.

Наявність закладів охорони здоров'я в Україні та Одеській області подана в таблиці 4.11. Підкреслимо загальну тенденцію – зменшення кількості лікарняних закладів, як по Україні, та і по Одеській області. Поряд з цим, відбувається збільшення лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів і в загальнодержавному (незначне зменшення простежено в останній рік), і в

регіональному значеннях. Але Одеська область у 2011 році ще не вийшла на рівень 1995 року за цим показником.

Таблиця 4.11

Кількість закладів охорони здоров'я в Україні та Одеській області на період з 1995 по 2011 рр., одиниць (за даними [4, 5])

	1995	2000	2005	2010	2011
Україна	3900/7200	3300/7400	2900/7800	2800/9000	2500/8200
Одещина	179/425	147/385	140/355	143/413	129/419

Примітка. У чисельнику – кількість лікарняних закладів; у знаменнику – кількість лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів.

Здоров'я населення, або суспільне здоров'я, складається зі здоров'я кожного окремого громадянина суспільства, тобто визначається здатністю людини вносити свій внесок у забезпеченість і підвищення особистого благополуччя та благополуччя держави в цілому. Суспільне здоров'я завжди чітко відображає соціально-економічні та суспільно-політичні умови, в яких живе населення. Дослідження показують, що державна політика в сфері ОЗ нації повинна характеризуватись, головним чином, результатами аналізу медико-демографічної ситуації, показниками здоров'я, захворюваності, показниками фінансування галузі, що впливають на зміну суспільного здоров'я. За статистичними даними загальні обсяги видатків на охорону здоров'я в Україні останнім часом почали збільшуватись (рис. 4.2).

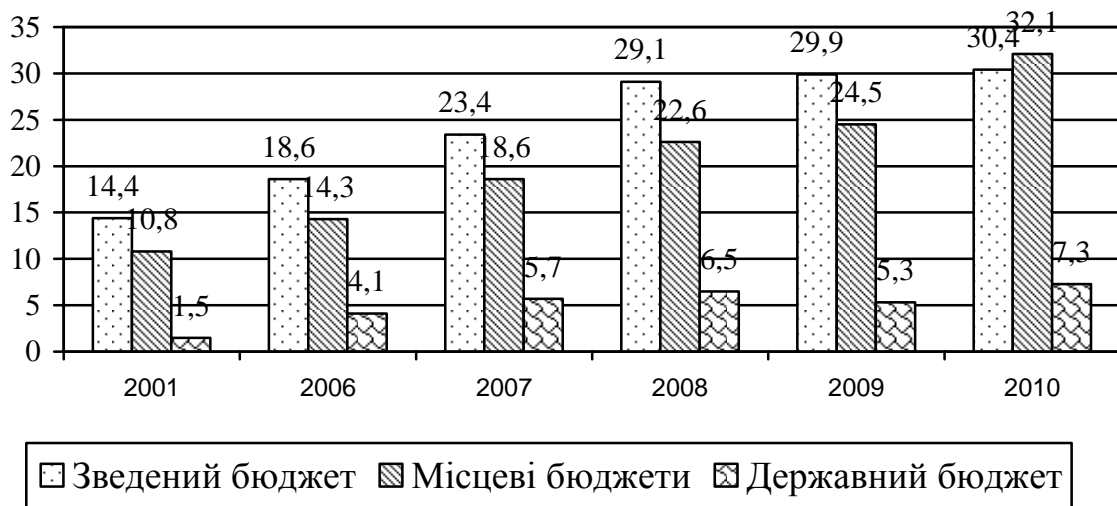


Рис. 4.2. Обсяг видатків на охорону здоров'я в Україні, млрд. грн. [8]

Проте цього недостатньо, адже факти свідчать, що назріла необхідність переходу до нового організаційно-економічного механізму, спроможного забезпечити соціально-економічну ефективність національної системи охорони здоров'я. Основними з них є: послідовна реалізація конституційних гарантій медичної допомоги; поліпшення доступності послуг для всіх верств населення шляхом перебудови системи охорони здоров'я у відповідності з її сучасними економічними засадами та передовими технологіями; забезпечення належних кількісних і якісних характеристик медичного обслуговування, а також максимальної ефективності використання ресурсного потенціалу. Стратегічним завданням розвитку вітчизняної ОЗ, згідно з сучасними світовими тенденціями та вимогами соціальної ринкової економіки до якості життєдіяльності особи, повинно бути створення ефективної моделі управління процесами відтворення здоров'я індивіду та всього суспільства, активне впровадження ідей здорового способу життя.

Відносини на ринку медичних послуг являють собою процес купівлі – продажу за участі виробника, посередника та споживача. Відомі різноманітні підходи до організації їхньої взаємодії. Серед сформованих моделей ОЗ можна виділити моделі, засновані на соціальному ОМС (модель Бісмарка), та засновані переважно на загальному бюджетному фінансуванні (модель

Беверіджа). Нині країни з названими моделями знаходяться в стадії часткового реформування національних систем ОЗ з метою посилення страхових засад.

Серед моделей ОЗ, що знаходяться у перехідній стадії, можна виділити моделі, які відносно недавно стали реформувати механізм фінансування з переважно страхового до переважно бюджетного (головним чином, середземноморські країни), та системи ОЗ пострадянських країн, які історично були засновані на моделі Семашко та здійснюють повний або частковий перехід до страхових механізмів фінансування. Вибір найбільш оптимальної для умов України моделі має першочергове значення при опрацюванні основних напрямів реформування ОЗ.

Як свідчать результати аналізу, жодна з розглянутих моделей в чистому вигляді не є прийнятною для України. Державна політика має бути спрямована на формування трансформаційної моделі, що найбільш відповідає соціально-економічним реаліям України. При цьому головним завданням є створення механізмів впливу населення на якість медичних послуг і, тим самим, орієнтація галузі на задоволення індивідуальних інтересів громадян при збереженні механізмів солідарної участі в оплаті медичної допомоги.

Між тим, проблеми сфери охорони здоров'я вказують на необхідність негайного пошуку шляхів реформування медичної галузі.

1. Нестача ресурсного забезпечення сфери охорони здоров'я, зокрема низька частка витрат на охорону здоров'я відносно валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Вона за останні п'ять років коливається у межах 3-4 %, що є нижчим від середньосвітових витрат на медико-санітарну допомогу майже у 3 рази.

2. Недоліки механізмів державного фінансування сфери охорони здоров'я, зокрема:

– загальний обсяг фінансування охорони здоров'я з державного та місцевих бюджетів щорічно збільшується. Так, у 2010 році загальний обсяг фінансування становив 41,7 млрд. грн., з яких: загальний фонд (бюджетні кошти) становили 39,4 млрд. грн., що на 9,4 млрд. грн. (31,5 %) перевищує

показник 2009 року (2009 р. – 29,9 млрд. грн.), у тому числі: місцеві бюджети сплачують в обсязі 32,1 млрд. грн. із зростанням на 30,6 %, державний бюджет – в обсязі 7,3 млрд. грн. із зростанням на 35,8 %; спеціальний фонд (власні кошти закладів, установ, Стабілізаційний фонд) – 2,3 млрд. грн. Питома вага видатків на охорону здоров'я в загальному обсязі ВВП складає 3,6 % (2009 р. – 2,9 %) [9]. З 2000 р. до 2011 р. розмір фінансування сфери охорони здоров'я зріс майже у десять разів (у 2000 р. – 4,8 млрд. грн., у 2010 р. – 41,7 млрд. грн.). Збільшення бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я в основному пов'язане з необхідністю підвищення заробітної плати медичним працівникам. Проте об'єктивного покращення забезпечення галузі не відбувається. Рівень заробітних плат в медичній галузі, за даними Держкомстату, залишається одним з найнижчих [10].

Основною причиною недоступності окремих видів медичної допомоги переважна більшість домогосподарств, як і в опитуванні попереднього року, вказала занадто високу вартість ліків, медичних товарів, послуг охорони здоров'я. Серед найменш забезпечених домогосподарств першої децильної групи та серед домогосподарств, середньодушові загальні доходи яких нижче прожиткового мінімуму, по 17 % при потребі не змогли отримати ліки, медичні товари та послуги, в той час як серед більш забезпечених домогосподарств десятого дециля частка таких склала лише 8 % [11].

– високою є частка недержавної та неформальної складових фінансування. Попри конституційну гарантію (ст. 49) державного фінансування сфери охорони здоров'я, в Україні сумарне фінансування майже наполовину забезпечується за рахунок недержавної частки фінансування, що формується за рахунок інвестицій, благодійних внесків, особистих витрат населення тощо. За даними досліджень, обсяги неформальних/тіньових платежів становлять 41,0–50,0 % [8].

– Спостерігається дублювання фінансування з бюджетів різних рівнів.

– Формування кошторису медичних закладів відбувається залежно від потужності медичного закладу (чисельності ліжок і медичного персоналу), а не

від реальних потреб населення в медичній допомозі, що призводить до екстенсивного розвитку галузі. Переважна частка державного фінансування йде на фінансування лікарень, при цьому 80 – 90 % з них витрачаються на оплату праці персоналу та комунальні послуги.

Таким чином, незважаючи на певне збільшення в останні роки бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я (СОЗ), його розмір у душовому вимірі залишається дуже низьким, що зумовлює зростання частки особистих витрат населення (як офіційних, так і неофіційних) і заміщенням безоплатної медичної допомоги платною.

3. Недосконалість структурно-організаційної моделі СОЗ, зокрема:

– в Україні, окрім системи охорони здоров'я, що знаходиться у віданні Міністерства охорони здоров'я України (МОЗ України), існує низка паралельних медичних служб систем міністерств та відомств (14), на фінансування яких витрачається 42,3 % видатків на охорону здоров'я з державного бюджету. Наявність відомчих систем охорони здоров'я також обертається підтримкою дублювання потужностей медичних установ, і відповідно неефективним використанням державних коштів [8].

Наслідком вищезазначеного є те, що, за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств у 2010 р., майже кожне п'яте (у 2009 р. – майже кожне друге) домогосподарство, члени яких потребували, але не отримали медичної допомоги, повідомило про випадки недоступності для хворих членів родини необхідного лікування у стаціонарних лікувальних установах. Майже усі такі домогосподарства вказали, що вимушена відмова від належного лікування викликана занадто високою його вартістю) [11].

4. Нераціональне використання наявних ресурсів, зокрема:

– дублювання медичних послуг на різних рівнях надання медичної допомоги [12], яка проявляється в концентрації високоспеціалізованих медичних установ на певній адміністративній території. Це, з одного боку, створює регіональну диспропорцію медичного забезпечення, а з іншого –

призводить до неефективного використання потужностей медичних ресурсів на обмеженій території [13].

– відсутня система маршруту пацієнта з боку лікаря первинної ланки (лікаря-терапевта, педіатра, сімейного лікаря) – пацієнти, як правило, самостійно напряму звертаються до лікарів-спеціалістів, що, з одного боку, створює умови для зловживань в медичній галузі, а з іншого – надмірний, в переважній більшості, не обґрунтований попит на спеціалізовану (більш витратну) медичну допомогу.

5. Низька доступність до якісних послуг з охорони здоров'я, зокрема:

– диспропорція в забезпеченні якісними послугами з охорони здоров'я сільського і міського населення України. За даними соціологічних досліджень, майже у кожному другому домогосподарстві, у якому хто-небудь із членів потребував медичну допомогу, він не отримав її (у 79 % випадків з причини високої вартості послуг, у 11 % – відсутності медичного спеціаліста потрібного профілю (у сільській місцевості – 17 %) [11]. Варто зазначити, що перші кроки реформування, а саме оптимізація закладів охорони здоров'я, лише поглибили дану проблему. Якщо раніше в сільській місцевості діяли ФАПи, то на сьогодні більшість з них ліквідовано, а географічна віддаленість деяких населених пунктів у поєднанні з низькою якістю доріг і транспортного зв'язку взагалі залишає певну частину населення України без медичної допомоги;

– висока вартість ліків, неконтрольована система ціноутворення на лікарські засоби та відсутність державного забезпечення ліками. Наслідком вищезазначеного є те, що більша половина населення України не в змозі придбати необхідні ліки з причини їх високої вартості [11];

– високий рівень корупції та неформальних платежів у СОЗ. За даними соціологічного дослідження, у січні – вересні 2010 р. кожна вісімнадцята гривня (у січні-вересні 2009 р. – кожна дванадцята) з коштів, витрачених населенням на оплату послуг охорони здоров'я, була направлена на оплату послуг, отриманих у неформальному секторі СОЗ (на хабарі, грошову

винагороду громадянам, які займаються наданням медичної допомоги без відповідного юридичного оформлення цієї діяльності тощо) [11].

6. Низька якість кадрового забезпечення СОЗ, зокрема:

- дільничні лікарі, праця яких оплачується по ставках і не залежить від якості їх роботи та обсягу наданих послуг, не зацікавлені в підвищенні своєї кваліфікації.

- негативний кадровий баланс: постаріння працівників і; низька якість підготовки медичних кадрів; недостатній приплив у медицину кваліфікованих молодих спеціалістів.

- непрозорість, суб'єктивізм і формалізм механізмів ліцензування медичної практики, акредитації закладів з охорони здоров'я, атестації медичного персоналу у поєднанні з повільним, а інколи – відсутнім впровадженням процесу стандартизації медичної практики призводить до поглиблення проблеми надання якісних послуг з охорони здоров'я.

7. Недосконалість законодавства, що регламентує діяльність СОЗ, зокрема:

– неузгодженість нормативно-правової бази, що визначає та регулює механізми фінансування СОЗ, зокрема відсутні законодавчо закріплені терміни «медична допомога» та «медичне обслуговування». Це потрібно для встановлення базового пакету медичної допомоги, надання якого держава гарантує всім своїм громадянам безоплатно тобто за рахунок державних та місцевих бюджетів.

Так, в законопроектах «Про особливості діяльності закладів охорони здоров'я»(стаття 1) [10] та «Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я» (стаття 3) [14], що знаходяться на етапі громадського обговорення на сайті МОЗ України, внесено зазначену термінологію. Але аналіз цих законопроектів показав, що по різному трактуються такі поняття, як:

Медичне обслуговування – допомога, що надається з метою сприяння зміцненню здоров'я, профілактики, діагностики, лікування та реабілітації пацієнта та не обов'язково обмежується медичною допомогою;

Медичне обслуговування – діяльність закладів охорони здоров'я та фізичних осіб – підприємців, які зареєстровані та одержали відповідну ліцензію в установленому законом порядку, що сприяє зміцненню здоров'я, профілактиці, діагностиці, лікуванню та реабілітації громадян та не обов'язково обмежується медичною допомогою. Це може призвести до подальшої неузгодженості при розробці пакету підзаконних актів, маніпуляції відповідним неузгодженням тощо.

Відсутність законодавчого забезпечення захисту прав пацієнтів та медичних працівників в Україні.

Основою підвищення ефективності ОЗ є вдосконалення її організаційно-економічного механізму – сукупності форм, методів і механізмів, за допомогою яких здійснюється організація суспільного виробництва в сфері ОЗ й узгоджується економічно доцільна її діяльність як єдиної системи. Структура організаційно-економічного механізму за функціональною ознакою повинна включати три основні підсистеми:

- державне регулювання на різних рівнях (загальнодержавному, регіональному, локальному),
- саморегулювання та саморозвиток на мікрорівні,
- громадське регулювання з боку населення.

Таким чином, механізм виражатиме типову форму поєднання елементів ринкової саморегуляції з елементами демократичного державного регулювання, властиву сучасній соціально-орієнтованій економіці. Він покликаний забезпечити, по-перше, доступність науково обґрунтованого набору медичних послуг для всіх громадян за рахунок впровадження й дотримання нормативів фінансування та матеріально-технічного постачання ОЗ, впровадження стандартів медичного обслуговування, по-друге, ефективність системи ОЗ, а саме: відповідність суспільних видатків і досягнутих за їх допомогою результатів державним цілям і гарантіям в ОЗ; економічну ефективність як з точки зору доцільності витрат, так і забезпечення позитивного ефекту від раціоналізації розподілу ресурсів між різними виробниками медичних послуг,

оптимізації співвідношення стаціонарних і амбулаторно-поліклінічних послуг, удосконалення територіальної структури ОЗ; інституційну ефективність (у тому числі орієнтацію на інновації) за рахунок створення нової системи управління шляхом поєднання централізованої й децентралізованої її моделей, налагодження вертикальних і горизонтальних управлінських зв'язків.

Основними практичними цілями вдосконалення економіки охорони здоров'я є розмежування управління, організації та фінансування охорони здоров'я; підвищення ефективності розподілу й використання ресурсів; аналіз впливу діяльності системи охорони здоров'я на індивідуальну та суспільну продуктивність [15].

Метою існуючих систем медичної допомоги (державної, страхової, соціальної тощо) є забезпечення справедливого, обґрунтованого розподілу коштів, медичних послуг чи лікарських засобів. У зв'язку з відсутністю досконалих ринкових механізмів регулювання надання медичних послуг суспільство змушене покладатися на державу, яка відповідальна за розподіл коштів на медичне забезпечення [15]. На державному, макроекономічному рівні вирішення проблеми полягає у пошуку оптимальної частки валового внутрішнього продукту (ВВП) на потреби охорони здоров'я, реформа організаційно-правової основи системи охорони здоров'я, вплив на економіку суспільства. На рівні практичному, мікроекономічному, головним елементом розв'язання економічних питань виступає медичний чи лікувально-профілактичний заклад (ЛПЗ), який є підприємством з виробництва та надання послуг охорони здоров'я.

Між продавцями (надавачами, постачальниками) медичних послуг, в ролі котрих виступають ЛПЗ, та покупцями (споживачами) послуг зазвичайне проводиться безпосередній грошовий обмін. Це пов'язано з тим, що у багатьох країнах надання медичної допомоги гарантовано державою згідно з договором страхування, що укладається між страхувальником (як правило, роботодавцем) і страховою організацією, який, по суті, є договором на користь третьої особи, в

даному випадку – працівника. У результаті на ринку медичних послуг товарні потоки відокремлюються від грошових.

В Україні медичне страхування представлене на даний момент тільки приватними страховими компаніями, які співпрацюють з ЛПЗ. На жаль, у нашій державі кількість громадян, які здатні самостійно фінансувати лікування, обмежена. Більшість населення належить до категорії громадян з низькою купівельною спроможністю. Фінансування лікування цих громадян відбувається за рахунок бюджетних коштів. Враховуючи, що Наказ МОЗ України за номером 86 від 27.02.2006 р. обмежує перелік медикаментів, які можуть бути закуплені за бюджетні кошти, можна зробити припущення, що хворий з низькою купівельною спроможністю, потрапивши в стаціонар, буде позбавлений необхідних для нього ліків. Тому, щоб компенсувати рівень життєво необхідної фармакотерапії та довести його до рівня оптимальної, залучаються кошти страхової медицини.

Реформування медичної галузі є невід'ємною складовою соціально-економічних перетворень в Україні. У Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентноспроможна економіка, ефективна держава»[1] закладено основи розбудови якісно нової системи охорони здоров'я. Головною метою реформи є побудова такої моделі охорони здоров'я, яка б забезпечувала б рівний та справедливий доступ усіх членів суспільства до необхідних медичних послуг, високу якість та економічність цих послуг при збереженні соціально прийняттого обсягу державних гарантій. Одним із важливих завдань реформування системи охорони здоров'я на сучасному етапі є підготовка умов для переходу до страхової чи бюджетно-страхової моделі (обов'язкового соціального медичного страхування (ОСМС)).

Незважаючи на те, що дискусія щодо запровадження в Україні ОСМС ведеться принаймні протягом останніх дев'ятнадцяти років, у зв'язку з чим неодноразово розроблялись відповідні законопроекти, серед науковців, урядовців, законодавців, роботодавців, профспілок, представників медичної спільноти й пересічних громадян й досі відсутня єдина думка як щодо

остаточного напрямку розвитку вітчизняної системи охорони здоров'я, бачення шляхів її фінансування, так і щодо необхідності, можливості й форми запровадження страхової медицини.

Реформування СОЗ пов'язують із двома можливими сценаріями: введенням страхової медицини та вдосконаленням існуючої СОЗ. Обидва сценарії мають низку як вад, так і переваг, які вказані в таблиці 4.12.

Отже, основними перевагами, які вказують на необхідність запровадження ОСМС, є наявність цільового характеру внесків і тим самим зміцнення фінансової бази СОЗ і забезпечення високого ступеню солідарності, незалежно від фінансової можливості людини.

Разом з тим на сьогодні в Україні залишаються невирішеними і потребують доопрацювання низка ключових моментів, які суттєво утруднюють в найближчий час запровадження ОСМС, а саме:

1. Ризики, пов'язані зі становищем на ринку праці: низька заробітна плата населення країни, високий рівень нарахувань на заробітну плату (41,5 %, з яких 3,5 % сплачує найманий робітник, а 38 % - роботодавець); високий рівень тіньових заробітних плат (за оцінками Всесвітнього банку 50 % ВВП [16]).

2. Ризики, пов'язані з сучасним станом сфери охорони здоров'я: законодавча неузгодженість між Основами законодавства України про охорону здоров'я, статтею 49 Конституції України та рішенням Конституційного Суду України у справі про безоплатну медичну допомогу у питаннях визначення об'єму медичних послуг, що мають надаватися населенню України безоплатно за рахунок публічних джерел фінансування та співучасті населення в оплаті вартості медичних послуг (у тому числі й за рахунок соціального медичного страхування) [17].

Переваги та недоліки сценаріїв перетворень у СОЗ в Україні

Вдосконалення бюджетної СОЗ		
Характеристика	Переваги	Вади
1	2	3
<p>Фінансування: 1. Бюджетне; 2. Співучасть громадян (безпосередньо, за рахунок добровільного медичного страхування, лікарняних кас тощо). Всі фінансові ресурси концентруються на регіональному рівні; Платник (замовник): органи управління охороною здоров'я. Організація медичного обслуговування: пріоритетність первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини.</p>	<p>1. Загальна доступність до безкоштовної медичної допомоги; 2. Профілактична орієнтованість СОЗ; 3. Висока ефективність при особливо небезпечних інфекційних захворюваннях, професійних захворюваннях, а також в умовах надзвичайних ситуацій; 4. При відповідному управлінні менші адміністративні витрати; 5. Структурна оптимізація медичних послуг та підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок принципу: фінанси «йдуть за пацієнтом»; 6. Мотиваційні та адміністративні механізми підвищення якості медичних послуг.</p>	<p>1. Відсутність цільового принципу фінансування СОЗ. 2. Недостатнє бюджетне фінансування, високий відсоток особистих витрат населення за послуги з охорони здоров'я; 3. Нерівність в доступі до якісних медичних послуг; 4. Можливість дублювання медичних послуг (за рахунок відомчої медицини); 5. Більше можливостей для зловживань; 6. Вартість фармпрепаратів покривається за рахунок пацієнтів; 7. Бюрократизована адміністративна ланка СОЗ.</p>

Запровадження бюджетно-страхової СОЗ		
Характеристика	Переваги	Вади
<p>Фінансування: 1. Бюджетне (чітко визначений на законодавчому рівні перелік послуг з охорони здоров'я); 2. Страхові внески роботодавців і робітників за працюючих; 3. Співучасть населення; Платник (замовник): Фонд медичного страхування; Організація медичного обслуговування: пріоритетність первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини</p>	<p>1. Зміцнення фінансової бази за рахунок ОСМС, цільового характеру внесків; 2. Досягнення високого ступеню солідарності, незалежно від фінансової можливості людини; 3. Загальна доступність до обмеженої медичної допомоги, пов'язана з умовами медичного страхування; 4. Підвищення прозорості фінансування СОЗ. 5. Покриття установленого переліку фармпрепаратів за рахунок ОСМС; 6. Мотиваційні та адміністративні механізми підвищення якості медичних послуг; 7. Обов'язковість використання стандартів надання медичної допомоги.</p>	<p>1. Запровадження нового цільового внеску – збільшення нарахувань на фонд оплати праці; 2. Додаткові витрати, пов'язані з формуванням структури ОСМС; 3. Великі витрати на утримання інфраструктури та адміністрування; 4. Відсутність відпрацьованих механізмів державного регулювання медичного страхування; 5. Недостатня кількість спеціалістів у сфері страхового менеджменту; 6. Зростання обсягів не завжди виправданих медичних послуг та підвищення їх вартості; 7. Складна система розрахунків з лікувально-профілактичними закладами.</p>

Через те, етапу реформування української СОЗ, шляхом запровадження ОСМС, має передувати значна підготовча робота щодо підвищення ефективності функціонування існуючої державної СОЗ з паралельним сприянням розвитку добровільного медичного страхування.

Виходячи з вищенаведеного, для підвищення ефективності функціонування існуючої державної СОЗ необхідна реалізація наступних кроків:

1. Вдосконалення законодавчого забезпечення СОЗ:

– з метою забезпечення гарантованої державою безоплатної медичної допомоги на законодавчому рівні визначити базовий пакет надання медичних послуг, гарантованих державою, що в подальшому стане базовим для запровадження медичного страхування;

– доопрацювати та прийняти законопроекти, які знаходяться на етапі громадського обговорення, а саме: «Про проведення у Вінницькій, Дніпропетровській та Донецькій областях експерименту з реформування системи охорони здоров'я», «Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я», «Про особливості діяльності закладів охорони здоров'я», в тому числі, метою запобігання різного тлумачення ключових термінологій при формуванні нормативно-правової бази, що регламентує діяльність СОЗ, узгодити термінологію: «заклад охорони здоров'я»; «медичне обслуговування»;

– з метою забезпечення законодавчої захищеності прав пацієнтів та медичних працівників в Україні: прийняти закон України «Про захист прав пацієнта», що знаходиться на етапі громадського обговорення; запровадити в Україні лікарське самоврядування;

– з метою посилення ефективності механізмів реалізації чинного законодавства запровадити систему моніторингу та відстеження якості та належності виконання нормативно-правових актів, що регламентують діяльність СОЗ.

2. Посилення ресурсного забезпечення СОЗ:

– запровадити механізми інноваційного фінансування СОЗ шляхом, наприклад, введення механізму цільового використання акцизних зборів на шкідливі для здоров'я продукти (алкоголь, тютюнові вироби, напої з великим вмістом цукру тощо) на потреби охорони здоров'я;

– з метою вдосконалення процедури державного забезпечення населення України базовим пакетом лікарських препаратів створити Державний реєстр цін на лікарські засоби; на державному рівні запровадити систему фіксування цін на низку найбільш соціально важливих лікарських засобів з одночасним введенням державного замовлення на їх виробництво;

– з метою підвищення ефективності використання видатків на СОЗ, впровадити систему моніторингу, яка б оцінювала ефективність державних видатків з точки зору якісних наслідків для здоров'я суспільства, а не за даними статистики звернень до медичних закладів чи тривалості перебування та стаціонарному лікуванні;

– сприяти розвитку соціального партнерства між державою та представниками приватної медицини шляхом залучення їх до соціальних програм: побудови та фінансування хоспісів, фінансування протитуберкульозних програм тощо.

3. Стимулювання розвитку добровільного медичного страхування.

– з метою забезпечення принципу багатоканальності фінансування СОЗ, сприяти подальшому розвитку добровільного медичного страхування, лікарняних кас; більш широко використовувати ресурси приватних медичних закладів;

– з метою стимулювання застосування системи офіційних співоплат населення в процесі медичного обслуговування встановити пільги з оподаткування прибутковим податком для тих, хто користується приватними медичними послугами [17];

– з метою відпрацювання системи підвищення якості медичної допомоги, цілеспрямованого і контрольованого використання коштів, сприяти подальшому розвитку лікарняних кас, залученню до них підприємств, установ,

організацій незалежно від форм власності. При цьому підприємства можуть сплачувати частину внесків чи повний їх розмір за своїх співробітників;

– з метою більш широкого використання добровільного медичного страхування, зниження цін на його послуги, запровадити механізми фінансування страховими компаніями профілактичних заходів, спрямованих на зниження ризиків захворюваності, підвищення рівня здоров'я населення і тим самим скорочення кількості страхових випадків.

4. Підвищення якості послуг з охорони здоров'я.

– з метою посилення громадського контролю, побудови двостороннього зв'язку між державою, сферою охорони здоров'я і громадянським суспільством у царині охорони здоров'я посилити роль Громадської ради МОЗ України шляхом забезпечення активного залучення її до аналітичної роботи щодо вивчення впливу механізмів реформування на діяльність СОЗ, задоволення населення результатами реформування; забезпечення фахової громадської експертизи галузевого законодавства тощо;

– з метою забезпечення якості, безпеки та ефективності лікарських засобів та раціонального їх використання, широко запровадити формулярну систему лікарських засобів та розроблену МОЗ України методичку її моніторингу та оцінки якості;

– забезпечити розроблення нових та оновлення існуючих медичних стандартів і клінічних протоколів надання медичної допомоги на основі доказової медицини з паралельним забезпеченням процедури контролю МОЗ України, місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та інститутами громадянського суспільства над реалізацією та дотриманням цих стандартів;

– з метою підвищення ефективності використання ресурсів у СОЗ, запровадити систему диференційованої стимулюючої оплати праці в СОЗ та систему контрактних державних закупівель медичних послуг шляхом укладання контрактів між надавачами медичних послуг (медичними закладами, приватно-практикуючими лікарями) та платником – державними органами

управління з прив'язкою до якості та шкали складності надання медичної допомоги;

– створити програму безперервного підвищення якості надання послуг з охорони здоров'я (у тому числі за рахунок дистанційного навчання, комп'ютеризації робочих місць лікарів тощо), які застосовуються на різних рівнях СОЗ, удосконалення системи позавідомчого (ліцензування, акредитація, атестація) та відомчого контролю (незалежна експертиза) якості;

– посилити мотиваційні механізми підвищення якості надання послуг, зокрема: посилити заходи соціального захисту працівників системи охорони здоров'я, в першу чергу на рівні первинної ланки (забезпечення житлом, надання пільгових кредитів тощо); підвищити рівень заробітної плати; запровадити стимулюючу систему оплати за профілактичну діяльність тощо.

5. Підвищення якості кадрового забезпечення СОЗ:

– з метою усунення диспропорції в кадровому забезпеченні СОЗ, запровадити систему прогнозування на довгострокову перспективу за категоріями медичного персоналу у відповідності до потреб охорони здоров'я з урахуванням стратегії та темпів системних перетворень галузі, зовнішніх та внутрішніх міграційних процесів та природного вибуття кадрів;

– забезпечити підготовку і перепідготовку випереджаючими темпами лікарів загальної практики / сімейної медицини, сімейних медичних сестер, середнього медичного персоналу з вищою освітою. Для цього в Державному бюджеті на 2012 рік передбачити відповідну статтю фінансування.

6. Створення національної моделі охорони здоров'я.

З метою пошуку найбільш оптимальної для України національної моделі охорони здоров'я, діяльність та інфраструктура якої відповідатимуть потребам населення, та враховувати географічні, історичні та культурні особливості України, забезпечити:

– проведення поточного та ретроспективного аналізу елементів сучасних світових моделей охорони здоров'я, які показали свою ефективність;

– оптимізацію системи збору та аналізу статистичних даних, зокрема узгодження порядку надання та обігу інформації між Міністерством охорони здоров'я, Регіональними центрами медичної статистики та Держкомстатом;

– запровадження системи оцінки якості надання медичних послуг кінцевому споживачу та ефективного зворотного зв'язку задля розроблення науково та економічно обґрунтованих механізмів реформування вітчизняної СОЗ.

7. Розроблення компенсаторних механізмів.

З метою подальшого реформування СОЗ у напрямі запровадження ОСМС, Міністерству охорони здоров'я України, у співпраці з Міністерством фінансів, профспілками та Федерацією роботодавців України розробити можливі компенсаторні механізми для збалансування зростаючого фіскального навантаження на роботодавців.

4.2. Перспективи розвитку сільськогосподарського туризму в регіоні

З початку XXI століття сільський зелений туризм, за визнанням експертів Всесвітньої туристичної організації (ВТО), є одним з найбільш динамічно зростаючих секторів туристичної індустрії. Ідеї охорони навколишнього середовища охопили індустрію туризму. Внаслідок цього серед масових туристів виник попит на види туризму альтернативні масовому - так звані зелені подорожі.

Значимість і актуальність розвитку сільського туризму в Одеській області обумовлена декількома причинами:

- Одеський регіон має багату природну базу: м'який клімат, мальовничі ландшафти, тепле море, морські пляжі, лікувальні грязі, мінеральні води, унікальні природні комплекси, водно-болотні угіддя, лимани, річки. Все це створює передумови для відпочинку.

- Наявність багатонаціональної та самобутньої культури, фольклор, розвиток ремесел.

- Цікава історико-культурна спадщина, збережена етнокультурна самобутність є ексклюзивною конкурентною перевагою на міжнародному ринку туристичних продуктів, що дозволяє Одеському регіону бути в числі основних осередків розвитку сільського туризму на Європейському континенті;

- Розвиток сільського зеленого туризму стимулює мале підприємництво, важливе для відродження традиційного господарського устрою і оздоровлення економіки аграрних районів;

- Поширення в регіоні практики агрорекреаційного сервісу дозволяє вирішити ряд важливих соціальних проблем, таких як безробіття, напружений соціальний клімат та і н.

- Практика організації для туристів відпочинку в селі сприяє зміні екологічної свідомості сільського населення, тому здатна відігравати важливу роль у збереженні навколишнього середовища;

В Одеській області тільки починає розвиватися сільський зелений туризм. Основні причини, що стримують його розвитку численні, основні з них, на наш погляд, такі:

- Відсутність інформації про можливості розвитку, низька поінформованість сільських жителів.

- Суперечливість правового регулювання - відсутність законів що регулюють цю сферу діяльності.

- Істотні відмінності від європейських підходів правового регулювання цієї сфери.

- Слабкий розвиток інфраструктури (особливо поганий стан доріг в сільській місцевості).

- Відсутність доступу сільських жителів до кредитних ресурсів та ін.

Найбільш розвинені в туристичному відношенні, в цілому, і щодо немасового туризму, зокрема, є райони, на території яких розташовані найбільш *популярні природні багатства*. У цій категорії можна виділити

наступні. Серед усіх природних багатств найбільш значуще - це Чорне море. Тому найбільш відвідуваними туристами є райони, розташовані уздовж морського узбережжя. Це Білгород-Дністровський, Овідіопольський, Татарбунарський, Комінтернівський, Кілійський райони. На території цих районів розташовані сотні баз відпочинку, і кількість відпочиваючих тут росте з кожним роком.

До першого по значущості також відносяться популярні заповідні об'єкти (Дунайський біосферний заповідник, Богатянско-Старонекрасовські плавні, в Кілійському, Ізмаїльському та Татарбунарському районах, Нижньодністровський національний природний парк, на території Біляївського, Білгород-Дністровського та Овідіопольського районів).

Другим за значимістю природним багатством є ліси, річки, озера, лимани, гори, степ. Це фактор розвитку, насамперед, екологічного туризму. Географія Одеського регіону така, що після морського узбережжя на півдні, тягнеться широка смуга степів і тільки на півночі області з Балтського району починається лісостепова зона яка переходить в виражений лісовий масив у Савранському районі.

Наступним фактором секторного аналізу регіону є *етнографічний фактор* – це ярка наявність національної самобутності. Тим більше, що національний склад Одеської області в порівнянні з іншими регіонами України дуже різноманітний. В Одеській області проживає понад 100 національностей.

Характерним прикладом зосередження туристських ресурсів пізнавального призначення можуть служити Болград і ряд сільських населених пунктів Болградського району, які відіграли роль у болгарській історії та відродженні болгарської державності. Тут збереглися самобутні мовні діалекти болгарської мови та культурно-побутові традиції, які не збереглися на історичній батьківщині, що створює особливу привабливість для болгарських туристів. У цьому районі переважає болгарське населення, потім гагаузи і тільки після них українці і росіяни. Тут чимало садиб в болгарському стилі, де можна зупинитися покуштувати болгарську кухню, в тому числі, у районі озера

Ялпуг, що є частиною біосферного заповіднику, куди проводяться орнітологічні та ентомологічні тури.

Тарутинський район є дуже різноманітним за національним складом, тут проживають 37% відсотків бессарабських болгар, молдавани, гагаузи, німці, євреї, українці, росіяни та представники інших національностей. Саме в цьому районі створена всім відома «Бессарабська село», унікальний комплекс зеленого туризму «Фрумушика-Нова», який організований на базі однієї з найбільших в Європі вівчарських ферм з автоматичним доїнням. Комплекс представляє собою музей під відкритим небом і включає комфортабельні подвір'я, побудовані в національних традиціях різних народів, що проживають в Бессарабії (болгари, молдавани, євреї, гагаузи та ін.) Оздоблення кожного будинку як і подвір'я унікально і повністю відповідає традиціям однієї з національностей.

Разом з тим слід зазначити, що в більшості районів прилеглих до Одеси, очевидно зважаючи на активне переміщення населення, відбулася національна дифузія, внаслідок чого не спостерігається концентрації національних меншин і яскраво виражених національних традицій.

Аналіз показав, що найбільш привабливими є райони, в яких виражені одночасно обидва головні чинники: як яскраве природне багатство, так і національно-культурний фактор. Прикладом є Ізмаїльський, Ренійський і Кілійський райони, а так само Татарбунарський район. У цих районах є багатство історико-культурних традицій у поєднанні з природними заповідними місцями.

Зокрема, Дунайський біосферний природний заповідник розташований на території Кілійського району в Кілійській дельті Дунаю на території розміром 50 га. Рішенням ЮНЕСКО від 2 лютого 1999 року створено єдиний міжнародний білатеральний Румунсько-Український біосферний природний заповідник. На румунській стороні дельти Дунаю також створений заповідник, внесений в 1991 році до Списку Всесвітньої Спадщини ЮНЕСКО.

Слід також враховувати, що цей район - багатонаціональний, з потужними болгарськими діаспорами і діаспорою бессарабських молдаван, також тут збереглися старообрядці-липовани зі своїми традиціями. В районі є організовані стоянки, гостьові будинки, розвинені екологічний та культурно-етнографічний туризм, екскурсії, риболовля, спостереження за птахами.

Дуже багатий природними ресурсами Татарбунарський район, це і морське узбережжя, у багатьох місцях ще не освоєне, національний природний парк «Тузловські лимани», лікувальні грязі, сірководневі природні джерела, річки і, врешті-решт, ліс на березі моря. Край також багатий національними традиціями. Тут поряд з росіянами проживає багато болгар, є німці. Мають місце як екологічні, так і культурно-етнографічні тури.

У Кілійському районі найпопулярнішим є м. Вилкове, де чимало садиб і стоянок. Цей район має великі перспективи розвитку, оскільки, поряд з багатою природним середовищем, тут існує можливість пізнання різноманітних культур.

Наступний фактор аналізу - *віддаленість від обласного центру*. Не яскраво виражені національні традиції та близькість до обласного центру розосереджують увагу місцевого населення між містом і селом, і не дають сконцентруватися на певній діяльності. Відстань до обласного центру, в тому числі, як від місця інформаційних потоків, сприяє збереженню та акумуляції самобутньої культури сіл, збереженню природи. Усе це сьогодні є можливості для розвитку саме сільського туризму.

При цьому віддалені райони центральної, південної та північної частини нашого регіону, які не мають яскраво виражених природних багатств і сильно віддалені від Одеси, мають потенціал стати основними центрами розвитку сільського зеленого туризму. Близькість до міста відволікає місцеве населення від використання місцевих ресурсів для свого життєзабезпечення. Більшість працездатного населення, до речі, прилеглих районів до Одеси, живе в селі, а працюють у місті. Тому прилеглі райони слабо розвинені щодо сільського

туризму, там більше перспектив у розвитку екологічного та рекреаційного туризму.

Наприклад, у Вилково та Ізмаїл туристичні потоки направляються, незважаючи на те, що це одні з найвіддаленіших міст області. Також віддаленість від обласного центру більшою мірою сприяє збереженню національної самобутності, безсумнівно, важливого фактору туристичної привабливості регіону.

Одним з факторів аналізу є фактор *економічного розвитку*, зокрема, галузевий потенціал районів області. Аналіз показав, що всі без винятків райони мають розвинуте сільськогосподарське виробництво, що дає можливість розвитку агротуризму, який є дуже популярним в Європі. Туристів можна залучати на збирання врожаю, на істинно сільський відпочинок. На жаль, в Одеському регіоні цей вид туризму тільки починає спроби розвитку.

Таким чином, 4 основних фактора, зазначених вище - біосферно-рекреаційний (тепле море, морські пляжі, лікувальні грязі, мінеральні води, унікальні природні комплекси, водно-болотні угіддя, лимани, річки, екосистеми), культурологічний або етнографічний (наявність унікальних національних вкраплень на карті області, самобутня культура, фольклор, ремесла), економічний (високий агропромисловий, транспортний, виробничий потенціал) і дистанційний (віддаленість від обласного центру) є основними факторами, наявність яких дає районам потенціал для розвитку сільського зеленого туризму.

Кожен район Одеської області має давню історію, безліч привабливих місць для відвідування туристів. Однак тільки відмінності районів один від одного показують наскільки вони унікальні, і ця унікальність є головним фактором розвитку сільського зеленого туризму і повинна враховуватися для розробки нових туристичних маршрутів в Одеському регіоні.

У рамках проекту Європейського Союзу «Зміцнення інтеграції прикордонних територій у сфері розвитку сільського зеленого туризму», в якому брав участь автор, були проаналізовані рівень розвитку та перспективи

сільського зеленого туризму в Одеській області, підсумки якого представлені на рис 4.3.

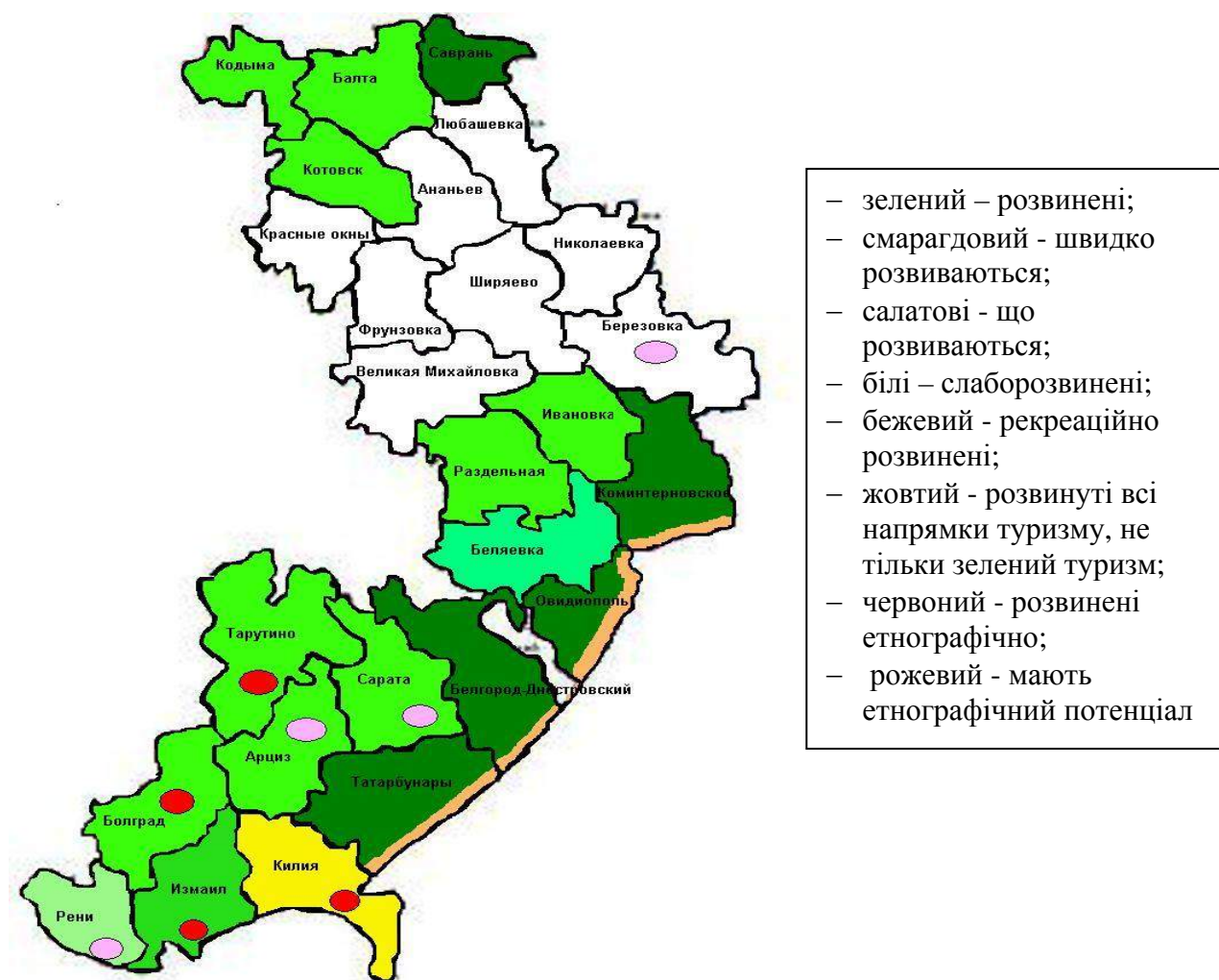


Рис. 4.3. Карта-схема розвиненості СЗТ

Комплексна оцінка та секторний аналіз показує, що Одеська область має ряд сильних переваг у розвитку туризму і сільського зеленого туризму в першу чергу, це: вигідне економіко-географічне розташування області; налагоджені зв'язки туристичних компаній з суб'єктами сільського зеленого туризму; наявність різноманітних природних багатств - річки, плавні, лимани, море; етнографічний чинник - це вираженість національної самобутності районів області, багатонаціональність краю; потужна ініціатива суб'єктів сільського зеленого туризму - власників садиб, краєзнавців, біологів, аграріїв, інвесторів.

До слабких сторін розвитку сектора відносяться: недостатня інформованість потенційних клієнтів про можливості сільського зеленого туризму; незнання потенційними споживачами сильних сторін пропонованих послуг; недостатній розвиток галузі в Україні, і як наслідок, в області; відсутність чітких і стабільних механізмів економічного регулювання діяльності, економічних стимулів розвитку туристично-рекреаційної сфери, сприятливого інвестиційного клімату, в тому числі недосконалість законодавства у цій сфері; низький рівень соціальної інфраструктури загального значення (транспортна інфраструктура, водозабезпечення, газифікація, громадське харчування, побутові послуги тощо); розвиток інформаційного та рекламного забезпечення туристичного бізнесу не відповідає світовим стандартам; відчутний дефіцит висококваліфікованих кадрів для туристичної галузі.

До основних напрямків, що сприяють розвитку сільського туризму в регіоні слід віднести наступні:

1. Цілеспрямоване і регулярне навчання учасників туристичного ринку (представники виконавчої влади та місцевого самоврядування районів Одеської області, недержавні організації, комерційні структури, підприємці і фермери, які здійснюють діяльність у сфері туризму). Це обумовлено тим, що вивчаючи причини які стримують розвиток сільського туризму, однією з них стала така як: відсутність інформації про можливості розвитку сільського туризму в Одеському регіоні, необхідність взаємодії зацікавлених груп населення, підтримка місцевих органів влади.

2. Створення єдиної регіональної інформаційно-ресурсної туристичної мережі, яка об'єднує інтереси органів влади та місцевого самоврядування, суб'єктів туристичного бізнесу та недержавних організацій, що здійснюють діяльність у сфері туризму, екології, історії та культурної спадщини. Для реалізації цього напрямку важливі такі заходи як створення спеціалізованого інтернет-сайту, буклетів та ін.

3. Підготовка, випуск і цілеспрямоване розповсюдження інформаційних одноразових і періодичних видань (друкованих, електронних та інших видів), підготовка та розповсюдження методичних матеріалів з туризму, враховуючи інформаційний вакуум в сільській місцевості за можливостями розвитку сільського туризму.

4. Створення та реконструкція інфраструктури в сільській місцевості: місцеві дороги, водопостачання, обладнання туристичних стоянок, у тому числі велосипедних, створення інформаційних туристичних візит-центрів.

4.3. Поняття, місце та роль змін у забезпеченні економічної конкурентноздатності ефективності підприємств, що підпорядковані органам місцевої влади

Міське господарство являє собою комплекс розташованих на території міста (поселення) підприємств, організацій й установ, що обслуговують матеріально-побутові та культурні потреби населення, яке мешкає в ньому. Воно включає до свого складу житлово-комунальне господарство міста і підприємства побутового обслуговування населення, будівельну промисловість і підприємства з виробництва місцевих будівельних матеріалів, систему установ та підприємств міської торгівлі, громадського харчування, охорони здоров'я, освіти та ін.

Підприємства та організації, що входять до складу міського господарства, виконуючи загальне завдання - обслуговування потреб населення того міста, на території якого вони розташовані, розрізняються за ознаками організації виробничої діяльності, тобто за галузевими ознаками. Міське господарство, крім галузевої, має також соціальну (за формами власності) і відомчу (за ознаками підпорядкування) структуру.

Житлово-комунальне господарство є найбільшою частиною міського господарства. Воно включає до свого складу житловий фонд, комунальні підприємства та споруди зовнішнього міського благоустрою.

Загальне керівництво житлово-комунальним господарством міста, незалежно від того, в чиєму розпорядженні знаходяться житловий фонд, комунальні підприємства і споруди благоустрою, виконують виконками міських Рад народних депутатів. Вони видають постанови, що визначають порядок роботи та умови санітарного і технічного утримання комунальних підприємств, споруд благоустрою та житлових будинків, розробляють проекти планування та забудови міст і умови користування міськими землями.

Більшість комунальних підприємств та житлових організацій міст і селищ України підпорядковано місцевим Радам народних депутатів. Податки з доходів комунальних підприємств зараховуються до місцевого бюджету. В той же час з останнього здійснюються асигнування на покриття збитків підприємств житлово-комунального господарства і фінансується будівництво нових об'єктів.

Житловий фонд України - одна із складових національного багатства країни. Його соціальна структура, тобто співвідношення за формами власності: державний (комунальний), відомчий, приватний не є постійною. На сьогодні переважну частину (понад 3/4) становить державний житловий фонд. При цьому спостерігається тенденція зростання частки приватного житлового фонду як наслідок приватизації населенням житлового фонду місцевих Рад і відомств.

Експлуатацію житлового фонду здійснюють організації (будинкоуправління, ЖЕКи, житлові об'єднання, управління і т.п.), що підпорядковані міським Радам народних депутатів або підприємствам, організаціям та відомствам, а також приватні фірми.

Завданням житлових організацій є поліпшення експлуатації та забезпечення надійного збереження житлового фонду. Вирішення цього завдання можливе за умови реформування відносин у житловій сфері; реорганізації та роздержавлення житлово-експлуатаційних організацій; створення ринку послуг.

Будівництво нового житлового фонду, а також об'єктів культурно - побутового та комунального господарства в містах проводиться підрядним

способом. Функції замовника в основному покладено на виконкомі міських Рад, хоча в останній час такі об'єкти будуються силами й коштами організацій різних форм власності.

Для обслуговування житлових будівель та нежитлових приміщень до складу житлового господарства включено госпрозрахункові ремонтні й будівельні організації, транспортні й постачальницькі контори, промислові підприємства. Управління житловим фондом ведеться на засадах господарського розрахунку, який має особливості, зумовлені характером діяльності, рівнем доходної бази житлового господарства.

Специфіка діяльності житлового господарства виявляється в характері експлуатації будинків, в орендних відносинах з споживачами його послуг.

В умовах товарно-грошових відносин надання працюючим в користування державного житлового фонду опосередковується квартирною платою, а здача нежитлових приміщень організаціям та установам - орендною платою. Ці платежі головним чином і визначають доходну базу житлового господарства.

Переважну більшість основних фондів житлових організацій являють собою не засоби виробництва, а об'єкти споживання, що поряд з відсутністю готової продукції обумовлює специфіку їх амортизації та відтворення. Норми амортизаційних відрахувань на відтворення призначені тільки для виявлення зносу житлових будівель.

У складі оборотних коштів значне місце посідають розрахункові статті, що обумовлено характером відносин житлових організацій з квартиронаймачами.

Житлово-експлуатаційні організації здійснюють свою діяльність згідно з господарсько-фінансовим планом, головним розділом якого є кошторис доходів та видатків на експлуатацію житлового фонду.

Вивчення економіки комунальних підприємств передбачає знання специфічних особливостей комунального господарства як такого, техніко -

економічних особливостей комунальних споруд та особливостей їх виробничих процесів .

За призначенням та функціями комунальні підприємства поділяють на такі групи:

- санітарно-технічні (водопроводи, каналізація, підприємства з санітарної очистки);
- транспортні (трамваї, тролейбуси, автобуси, метрополітен та ін.);
- комунальної енергетики (електричні, газові, теплові мережі та ін.);
- комунального обслуговування (готелі та ін.);
- підприємства та організації зовнішнього міського (селищного) благоустрою (підприємства шляхового господарства, озеленення, вуличного освітлення та ін.);

Комунальні підприємства, що надають послуги і реалізують продукцію за плату, працюють за схемою самофінансування. Підприємства, що надають безоплатні послуги (міських шляхів, озеленення, вуличного освітлення та ін.) фінансуються з бюджету за фактично виконані роботи.

Специфічною особливістю комунального господарства є те, що більшість комунальних підприємств не створюють матеріальної продукції, а надають послуги. Але це не може бути підставою для того, щоб комунальне господарство класифікувати як невиробничу сферу, оскільки послуги надаються переважно підприємствам виробничої сфери. Спожиті цими підприємствами послуги збільшують вартість створеної на них продукції, оскільки сам процес надання послуг створює вартість. Зарахування комунальних підприємств до невиробничої сфери позбавляє можливості правильно визначити обсяг суспільного продукту та національного доходу, їх розподіл, перерозподіл та використання, встановлювати правильні народногосподарські пропорції і визначати економічну ефективність суспільного виробництва.

Діяльність житлово-комунального господарства можна поділяти на діяльність, яку слід відносити до сфери матеріального виробництва, і

діяльність, яку треба зараховувати до невиробничої сфери. До першої групи варто включати галузі комунального господарства, в яких праця є продуктивною незалежно від форми її втілення (в матеріальній продукції або в послугах) і результатом якої є заново створена вартість (водо-, електро-, теплозабезпечення, розсадники зеленого господарства та ін.), до другої групи - галузі комунального господарства, що надають послуги безпосередньо населенню. Вони не є ланкою єдиного спільного процесу виробництва і споживаються населенням в момент їх надання (послуги перукарень, готелів, пляжів, парків та ін.).

У більшості комунальних підприємств процес виробництва співпадає з процесом реалізації продукції або послуг. Інакше кажучи, продукція комунальних підприємств переважно не може накопичуватися на складі і надається безпосередньо споживачам. Це обумовлює характерні особливості в організації, структурі та використанні оборотних засобів.

Необхідність доставки продукції безпосередньо споживачам підвищує значення господарства мереж в основних фондах комунальних підприємств, потребує значних капітальних вкладень, а також великих витрат на утримання та капітальний ремонт мереж, споруд та трубопроводів.

Розвиток та благоустрій кожного міста чи села здійснюється з урахуванням чисельності населення, його побутових потреб, санітарних та інших вимог. Чим більший населений пункт, чим щільніше його заселення, тим складніші завдання водозабезпечення, очистки, організації внутрішнього міського сполучення, санітарної охорони повітря, води, землі на його території, тим більше потрібно обладнання для його благоустрою та створення нормальних умов для життя населення і роботи підприємств, установ та організацій.

Комунальним обладнанням міста є водопроводи, каналізація, мережі теплофікації, електропостачання, газопостачання, трамваї, тролейбуси та інші засоби міського транспорту, лазні, пральні, готелі, а також споруди з благоустрою міської території - вуличні замощення, тротуари, мости,

набережні, іригаційні споруди, ливнева каналізація, вуличне освітлення, зелені насадження вулиць, парки, сади, сквери, квітники, газони, огорожі, архітектурні споруди та пам'ятники.

Розмір та умови експлуатації обладнання міста залежать від розмірів та типу населеного пункту. Так, мережі електропостачання, газові, теплофікаційні, водопроводу та каналізації, траси міського транспорту, як правило, відображають схему розміщення проїздів міста.

Розвиток, утримання та експлуатацію перелічених видів обладнання міста здійснюють організації міського комунального господарства виконкомів місцевих Рад народних депутатів.

Специфіка виробництва в комунальному господарстві обумовлює високу фондомісткість цієї галузі. Із загальної вартості основних та оборотних фондів частка перших складає майже 98%.

Структура основних фондів не однакова в різних галузях комунального господарства. При незначній питомій вазі машин та обладнання у більшості галузей комунального господарства у складі основних фондів значне місце посідають: у водопровідно-каналізаційному, газовому господарствах, на підприємствах електро- та теплопостачання - передавальні пристрої (від 50 до 70%); в трамвайно-тролейбусних господарствах - транспортні засоби (майже 40 %); в готелях - будівлі (понад 90 %) та ін.

Основні фонди в комунальному господарстві крім виробничих включають фонди зовнішнього благоустрою (тротуари, мости, набережні та ін.). По основних виробничих фондах амортизація нараховується за затвердженими нормами згідно з діючим Положенням; по основних фондах зовнішнього благоустрою амортизація не нараховується.

Відтворення основних фондів в комунальному господарстві здійснюється шляхом державних капітальних вкладень. Характерно, що основним джерелом фінансування капітальних вкладень є кошти бюджетів. За рахунок бюджетних асигнувань ведеться нове будівництво споруд зовнішнього благоустрою міст та селищ, розсадників та ін., а також їх капітальний ремонт.

Для забезпечення безперервного процесу виробництва, реалізації продукції (послуг) комунальні підприємства наділяються оборотними коштами. Їх склад та структура мають свою специфіку. У більшості комунальних підприємств відсутні такі елементи оборотних коштів, як сировина та основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. У той же час завдяки існуючій системі розрахунків за надані послуги, коли споживачам надаються пільгові строки оплати спожитої продукції (послуг) у комунальних підприємств (водопроводи, каналізація, тепло-, газо-, електропостачальні та ін.), виникає необхідність мати значні оборотні кошти в розрахунках за надані послуги (продукцію).

З метою підвищення ефективності роботи підприємств житлово - комунального господарства необхідно особливу увагу приділяти пошуку та мобілізації резервів збільшення реалізації продукції та послуг споживачам за рахунок введення в дію нових і кращого використання діючих виробничих потужностей, економного та раціонального використання матеріалів, палива, пального, електроенергії, підвищення продуктивності праці.

Основні напрямки удосконалення господарського механізму в житлово-комунальному господарстві в період переходу до ринку ті ж, що і в інших галузях народного господарства, - розширення самостійності, самофінансування, посилення матеріальної зацікавленості підприємств у кінцевих результатах праці та ін.

Побутове обслуговування являє собою багатогалузеве господарство. Існують декілька основних типів підприємств побутового обслуговування населення:

- виробничі об'єднання та спеціалізовані підприємства централізованого виробництва (фабрики індивідуального пошиву одягу, ремонту взуття, фабрики-пральні, заводи з ремонту побутової техніки та ін.);

- комбінати побутового обслуговування, що мають у своєму складі декілька цехів або майстерень, розміщених в одній будівлі, які спеціалізуються на наданні певних послуг (КПО);

- майстерні, ательє, цехи, ремонтно-будівельні контори, фотографія, пункти прокату, сільські будинки побуту та ін.

Соціальна структура підприємств побутового обслуговування населення у період переходу до ринку змінюється більш швидкими темпами, ніж соціальна структура житлово-комунального господарства. Тут має місце стабільна динаміка зростання питомої ваги приватних підприємств.

Підприємства побутового обслуговування населення надають послуги не тільки безпосередньо населенню, а і підприємствам та організаціям, що знаходить відображення в методах фінансового планування. На відміну від більшості промислових підприємств, діяльність яких протягом року має більш-менш ритмічний характер, робота підприємств побутового обслуговування населення зазнає сезонних коливань і залежить від попиту споживачів в окремі періоди не тільки року, але і протягом доби, тижня, місяця. Щоб забезпечити потреби споживачів в періоди максимального попиту на послуги, підприємства повинні мати додаткові резервні потужності, встановлювати певний ритм роботи.

Підприємства побутового обслуговування населення не тільки виробляють продукцію чи надають послуги, а і безпосередньо реалізують їх населенню, тобто без допомоги торговельних, збутових або інших посередницьких організацій. Отже, в цих галузях тісно переплітаються елементи промислового виробництва і роздрібної торгівлі. При цьому оплата наданих послуг або співпадає з процесом виробництва та реалізації, або має авансовий характер, а в ряді випадків і передує процесу виробництва, що вносить свою специфіку в організацію оборотних коштів.

Доходи підприємств побутового обслуговування населення складаються із доходів від реалізації продукції та послуг населенню, організаціям та установам, від реалізації продукції масового виробництва, від реалізації тканин та інших основних матеріалів, що використовуються при виконанні замовлень населення і які оплачуються замовником понад встановлені ціни та тарифи, а

також від реалізації напівфабрикатів, вузлів та деталей, що відпускаються у середині системи.

Основним джерелом доходів є грошові кошти, що їх одержало підприємство за реалізовані послуги та продукцію. Їх розмір визначається рівнем цін та тарифів, обсягом наданих послуг та виробленої продукції. Обсяг реалізації продукції та послуг визначається виробничою програмою, що розробляється з урахуванням наявності та використання виробничих потужностей по кожній групі побутових послуг і окремих видах продукції, а також розвитку мережі майстерень, ательє, приймальних пунктів та інших підрозділів підприємства.

На підприємствах побутового обслуговування населення розрахунок виручки ведуть окремо від реалізації продукції та послуг для населення і від реалізації продукції, послуг, робіт, що не пов'язані з обслуговуванням населення. В обсяг реалізації побутових послуг населенню включають роботи, виконані підприємством і оплачені замовником, а по індивідуальному пошиву одягу та взуття, в'язанню та пошиву трикотажних виробів, виготовленню меблів за індивідуальними замовленнями, ремонту автотранспорту та квартир - вартість робіт, виконаних підприємством, оплачених замовником і зданих йому.

В обсяг реалізації робіт та послуг побутового обслуговування населення поряд з вартістю виконаних індивідуальних замовлень включається також вартість виконаних робіт та послуг за замовленнями тих організацій та установ, які прирівняні до послуг населенню, а також вартість напівфабрикатів, вузлів та деталей, що поставляються у порядку кооперації іншим підприємствам служби побуту для виконання робіт з побутового обслуговування населення.

Планування обсягу виручки від реалізації продукції та послуг як населенню, так і організаціям та установам здійснюється за тією ж методикою, що і в промисловості, тобто на основі виробничої програми з урахуванням зміни залишків нереалізованих замовлень, та планових цін і тарифів.

Відмінністю підприємств побутового обслуговування населення є те, що виручка за виконані роботи й надані послуги надходить, як правило, в касу

готівкою за місцем знаходження підприємства, майстерні, ательє, приймального пункту та ін.

Сума виручки від реалізації продукції та послуг тісно зв'язана з повнотою оприходування і надходження одержаних від замовників грошей в касу підприємства.

Особливості технологічного процесу підприємств побутового обслуговування населення обумовлюють відносно низьку в порівнянні з промисловістю питому вагу основних фондів у загальній сумі виробничих фондів цієї галузі. У структурі основних промислово-виробничих фондів питома вага активної частини (машин та обладнання) складає близько 20%, частка будівель та споруд - майже 80%.

Основна частина капітальних вкладень на підприємствах побутового обслуговування населення здійснюється за рахунок коштів фонду виробничого й соціального розвитку. З цього джерела фінансуються роботи з технічного переозброєння виробництва, удосконалення технологічних процесів, організації виробництва та праці, нових видів побутових послуг, зростання продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості побутових послуг, підвищення рентабельності та ін.

У випадках, коли власних коштів для фінансування капітальних вкладень у підприємств служби побуту недостатньо, вони можуть одержати банківський кредит. Кредит на витрати, пов'язані з розширенням діючих та організацією нових підприємств погашається за рахунок коштів фонду виробничого й соціального розвитку.

З метою забезпечення безперебійного процесу виробництва і реалізації продукції та послуг підприємства побутового обслуговування населення повинні мати відповідні оборотні кошти. До складу оборотних коштів цих підприємств входить специфічна стаття, пов'язана з наданням послуг населенню, - "Предмети прокату". Вона складає понад 13% запасів товарно-матеріальних цінностей.

Основними джерелами формування оборотних коштів та покриття приросту їх нормативу на підприємствах побутового обслуговування є кошти фонду виробничого й соціального розвитку і сталі пасиви.

Однією з визначальних рис забезпечення діяльності організацій та установ охорони здоров'я, освіти, фізкультури та спорту є наявність багатоканальної системи надходження фінансових ресурсів. Джерелами фінансування їх діяльності можуть бути як бюджетні ресурси, так і кошти підприємств, організацій, населення. Вибір того чи іншого джерела фінансування із суспільних фондів споживання, а також співвідношення між ресурсами, що розподіляються через суспільні фонди споживання, і коштами населення, що направляються на відшкодування витрат на надання матеріально-побутових та соціально-культурних послуг, визначаються залежно від характеру й особливостей потреб, що задовольняються.

Для забезпечення потреб медичного обслуговування, здобуття середньої і вищої освіти, утримання непрацездатних членів суспільства та деяких інших потреб використовуються головним чином кошти державного бюджету. Для відшкодування витрат на надання послуг дитячими дошкільними установами, а також деяких послуг соціально-культурного характеру, крім загальнодержавних коштів, широко використовуються децентралізовані джерела суспільних фондів споживання та кошти населення. Витрати на послуги, пов'язані з відпочинком та охороною здоров'я трудящих, відшкодовуються за рахунок коштів населення і децентралізованих соціальних фондів.

Станом на 1 січня 2011 року в місті Одеса функціонувало 64 комунальних підприємств. Протягом 2011 року було прийнято рішення ліквідувати 11 та додатково створити 4 комунальних підприємств. Отже, станом на 01.04.2012 року у місті функціонує 57 комунальних підприємств, з яких не ведуть господарську діяльність – 7. У складі останніх слід виділити групу підприємств, що ще не розпочали ведення діяльності, це – КП «Парки Одеси», КП «Одесатранспарксервіс» та КП «Одеська паливно-енергетична компанія» та

групу підприємств, що призупинили свою діяльність: КП «Водоканал» (з 2006 року), КП «ПК та В «Дюковський сад» (з 2011 року), КП «Інфомресурс» (з 2011 року), КП «ОМІФ» (з 2011 року).

Активно ведуть фінансово-господарську діяльність – 50 комунальних підприємств, з яких 25 підприємств переобувають на 100% господарському розрахунку (тобто, не отримують коштів з міського бюджету. У їх числі – КП «Одеське міське бюро технічної інвентаризації та реєстрації об'єктів нерухомості», КП «Земельно-кадастрове бюро при УЗР», КП «Землевпорядний центр», КП «Право», КП «Прибережно-експлуатаційне об'єднання Київського району», КП «Ланжерон», КП «Гідропарк «Лузанівка», КП «Ужберіжжя», КП «Міське агентство приватизації нерухомості», КП «Одесреклама», КП «Маліновський ринок», КП «Ринок «Привоз», КП «Одеська міська типографія», КП «Одесфарм», КП «Міська госпрозрахункова консультативна поліклініка», КП «Міжнародний аеропорт «Одеса», КП «Автосервіс», КП «Одесміськтранскомплекс», КП «Парксервіс – Одеса», КП «Одеспроект», КП «Прохідник», КП «Міське капітальне будівництво», КП «Капітальне будівництво міста Одеса», КП «Одеські інженерні мережі», КП «Одеса рембудсервіс».

Інші ж підприємства знаходяться на бюджетному фінансуванні, причому різняться за часткою бюджетного фінансування. У таблиці 4.13 представлена інформація про частку бюджетного фінансування комунальних підприємств у розрізі двох груп підприємств: тих, що отримують менше половини обсягів фінансування за рахунок міського бюджету, та відповідно більше 50% бюджетного фінансування за рахунок міського бюджету.

Питання про проведення організаційних змін на комунальних підприємствах пов'язане з тим, що одеські комунальні підприємства за перше півріччя 2011 р. не виконали план по наповненню бюджету. Згідно із звітом по виконанню муніципальної казни, який опублікований на офіційному сайті міської ради, до бюджету не поступило 610 тисяч гривень.

Таблиця 4.13

Частка фінансування комунальних підприємств м. Одеса

№	Найменування підприємства	Госп- розрахунок, %	Бюджетне фінансування	
			Міський бюджет, %	Державний бюджет, %
Менше 50% бюджетного фіксування				
1.	КП «Спецпідприємство комунально-побутового обслуговування»	87,65	12,35	-
2.	КП «Теплопостачання міста Одеси»	95,6	0,02	4,38
3.	КП «Одескомунтранс»	99,88	0,12	-
4.	КП «Одесміськелетротранс»	42,13	36,49	-
5.	КП «ЖКС «Фонтанський»	91,82	0,84	7,33
6.	КП «ЖКС «Порт-Франковський»	91,85	4,63	3,52
7.	КП «ЖКС «Північний»	91,98	0,00	8,02
8.	КП «ЖКС «Чорноморський»	90,55	0,00	9,45
9.	КП «ЖКС «Хмельницький»	84,94	10,00	5,06
10.	КП «ЖКС «Черемушки»	97,87	0,49	1,64
11.	КП «ЖКС «Пересепський»	84,72	10,53	4,75
12.	КП «ЖКС «Вузовський»	89,83	0,00	10,17
13.	КП «Домоуправління №18»	96,34	0,00	3,66
14.	КП «Стадіон «Спартак»	89,71	10,29	-
Більше 50% бюджетного фінансування				
1.	КП «Міськзелетнрест»	28,55	71,45	-
2.	КП «Одеське електротехнічне експлуатаційно-монтажне підприємство»	3,00	97,0	-
3.	КП «Сервісний центр»	8,96	91,04	-
4.	КП «Одесміськелетротранс»	42,13	36,49	-
5.	КП «Спеціалізований монтаж-експлуатаційний підрозділ»	14,24	85,76	-
6.	МКП санітарного транспорту	33,47	66,53	-
7.	КП «Міський інформаційно-аналітичний центр»	29,29	70,71	-
8.	КП «Редакція газети «Одеський вісник»	12,56	87,44	-
9.	КП «Центр екологічних проблем та ініціатив»	34,26	65,74	-
10.	КП «Міські дороги»	25,46	74,54	-
11.	КП «Одесміськсвітло»	18,56	81,44	-
12.	КП «Агенство програм розвитку м. Одеса»	13,89	81,44	-

Підходи до проведення організаційних змін для підприємства принципово залежать від конкретної ситуації, в якій вона перебуває. Зокрема,

це стосується того, яким чином керівництво як органу місцевого самоврядування, так і підприємства сприймає різні ринкові можливості, які сильні сторони потенціалу підприємства є намір задіювати, які традиції у сфері стратегічних рішень існують в органах місцевого самоврядування й на підприємстві та ін. Фактично можна сказати, що скільки існує комунальних підприємств, стільки ж існує конкретних стратегій проведення організаційних змін. Проте це ніяк не означає, що неможливо провести якусь типологізацію змін.

У процесі визначення змін комунального підприємства керівництво стикається з трьома основними питаннями, пов'язаними із становищем підприємства на ринку: який напрям діяльності припинити; який напрям діяльності продовжити; до якого напрямку діяльності перейти.

При цьому увага концентрується на тому:

- які послуги комунальне підприємство надає і які послуги не надає за певним спрямуванням;
- що головне і що менш важливе в діяльності, яку здійснює комунальне підприємство.

У відповідність з умовами фінансування комунальних підприємств можна виділити 3 типи підприємств для яких можна сформулювати відповідні стратегії (таблиця 4.14).

Таблиця 4.14

Підходи до проведення організаційних змін на комунальних підприємствах

№	Підприємства	Підходи
1	Госпрозрахункові підприємства	Впровадження інноваційних змін
2	Підприємства, які отримують менше 50% коштів з міського бюджету	Оптимізація портфеля видів діяльності
3	Підприємства, які отримують більше 50% коштів з міського бюджету	Оптимізація об'ємів виконуваних робіт

Для госпрозрахункових підприємств, які не фінансуються за рахунок засобів міського бюджету, необхідно оптимізувати показники їх діяльності, розробити методику аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності, яка дозволить виявити недоліки в роботі, проблемні питання тощо.

Для комунальних підприємств, які отримують менше 50% коштів з міського бюджету, необхідно оптимізувати портфель видів діяльності або виробити процедуру злиття підприємств з метою скорочення витрат на управлінський апарат.

Для комунальних підприємств, які отримують більше 50% коштів з міського бюджету, необхідно оптимізувати об'єми виконаних робіт, систему ціноутворення на основі вивчення ринку і пошуку альтернативних пропозицій на вигідних для міста умовах.

Впродовж останніх років в Україні публічно-приватне партнерство (або, згідно із українським законодавством, державно-приватне партнерство) набуває актуальності, адже залучення інвестицій, розвиток національної, регіональної та місцевої інфраструктури, розширення та забезпечення більш якісних послуг громадянам є пріоритетами для держави. Все більш очевидним є той факт, що забезпечення високих та стійких темпів розвитку країни та регіонів неможливе без ефективного партнерства державних та місцевих органів влади з представниками приватного бізнесу. Стратегії та програми, що орієнтуються тільки на використання бюджетних коштів, не дозволяють органам влади здійснювати масштабні, стратегічні проекти, що формують конкурентоспроможність країни. Визнаною у світі альтернативою такому способу фінансування є публічно-приватне партнерство (ППП).

В світі існує багато успішних прикладів, коли проекти PPP сприяли стрімкому економічному розвитку регіонів. Публічно-приватне партнерство є ефективним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному та місцевому рівні, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами. Під час такого співробітництва між

державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси і комунальне майно.

Публічно-приватне партнерство є доцільним для розвитку та забезпечення нормального функціонування суспільно значущих об'єктів, експлуатація яких потребує значних бюджетних коштів. Такими об'єктами є підприємства комунальної сфери, автомобільні дороги, аеропорти, заклади охорони здоров'я та інші. Публічно-приватне партнерство може стати суттєвим кроком на шляху вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем.

Хоча публічно-приватні партнерства найбільш поширені в комунальній і транспортній інфраструктурі в багатьох країнах світу також набувають поширення проекти ППП і в окремих секторах соціальної інфраструктури, таких як охорона здоров'я, освіта, туристична галузь та збереження культурної спадщини.

Публічно-приватне партнерство — це один з шляхів забезпечення високого рівня функціонування інфраструктури та пов'язаних з нею послуг. Але партнерство не стає заміником сильного та ефективного механізму державного управління й процесу формування і прийняття рішень на місцях. У будь-якому випадку органи державної влади несуть відповідальність за надання суспільно важливих послуг у такий спосіб, що якнайкраще захищає та підтримує інтереси громади.

У сучасному розумінні партнерство державного і приватного секторів означає таку форму співпраці між державними органами влади та світом бізнесу, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг.

Відмінною характеристикою публічно-приватного партнерства є те, що воно формується для досягнення як соціально важливих, так і економічно вигідних цілей.

Система партнерських відносин між державним і приватним сектором є одним з основних елементів теорії змішаної економіки. Необхідність та обґрунтованість її формування і дії обумовлюється такими положеннями ліберальної концепції розвитку:

- відповідність між формуванням інститутів приватної власності і процесом управління економічного розвитку;
- більш високий рівень ефективності економіки, що функціонує на засадах приватної власності у порівнянні з господарством, оснований на державній власності та прямому державному управлінні.

Хоча загальноприйнятого визначення публічно-приватного партнерства для інфраструктури не існує, у відповідності до Зеленої книги про публічно-приватне партнерство (Green Paper on PPPs, Commission of the European Communities, 2004), йому притаманні певні спільні характеристики, що об'єднують всі проекти публічно-приватного партнерства, а саме:

- Відносно тривалий термін відносин, який передбачає співпрацю партнерів, що представляють державний і приватний сектори в різних аспектах запланованого інфраструктурного проекту.
- Метод фінансування проекту, частково за рахунок приватного сектору, іноді шляхом застосування більш складних схем із залученням різних сторін. Проте, в окремих випадках державні кошти є достатніми і можуть доповнювати фінансування, що забезпечується приватним сектором.
- Важлива роль економічного оператора, який виступає на різних етапах проекту (проектування, впровадження, фінансування). Партнер, який представляє державний сектор, зосереджується, переважно, на визначенні цілей, яких необхідно досягнути в контексті загальносуспільних інтересів; якості послуг, що надаються, і цінової політики; та бере на себе відповідальність за моніторинг відповідності встановленим цілям.
- Розподіл ризиків між партнерами, які представляють державний і приватний сектори. Хоча партнерство між державним і приватним секторами не обов'язково означає, що партнер, який представляє приватний сектор,

приймає на себе всі ризики або навіть більшу частину ризиків. Точний розподіл ризиків визначається в кожному окремому випадку у відповідності до здатності сторін щодо оцінювання, контролю та управління ризиками.

- Проект ППП повинен також передбачати проектування, будівництво, експлуатацію та/або утримання основних фондів у поєднанні з приватним фінансуванням. Упродовж терміну дії проекту ППП платежі спрямовуються партнером з державного сектору на користь приватного партнера та узгоджуються з рівнем та якістю фактично наданих послуг. Це визначення не стосується інвестицій, що вносяться регульованими підприємствами, рефінансування проектів, приватизацію, що передбачає продаж основних фондів чи аутсорсинг послуг. У той же час, усі проекти, в яких мають місце сплати споживачів, приховані сплати, сплати за доступ або змішані платежі, вважаються такими, що представляють різні форми розподілу ризиків між партнерами.

Сформовано основу для різних видів контрактів і способів передачі ризиків, завдяки чому стає можливим розподіл сфер відповідальності між партнерами в проектах ППП. Використовують такі моделі для опису типових партнерських угод:

"Придбання - будівництво - експлуатація" (BBO: Buy - Build - Operate):

Передача державної власності приватній структурі на умовах контракту, згідно з яким майно повинно бути модернізовано та експлуатуватись упродовж встановленого терміну. Державний контроль здійснюється впродовж терміну дії контракту про передачу майна у власність.

"Будівництво - володіння - експлуатація" (BOO: Build - Own - Operate):

Приватний сектор фінансує, будує, володіє та експлуатує споруду або надає послугу на основі безстрокового володіння або оренди. Державні обмеження встановлюються в оригінальному контракті, шляхом функціонування постійної регулюючої установи.

"Будівництво - володіння - експлуатація - передача (BOOT: Build - Own - Operate - Transfer):

Структура приватного сектору отримує франшизу на фінансування, будівництво та експлуатацію об'єкту (а також на стягнення сплати за користування) на певний період, після закінчення якого право власності повертається державі.

"Будівництво - оренда - експлуатація - передача" (BLOT: Build -Lease - Operate - Transfer):

Структура приватного сектору отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об'єкту (а також на стягнення сплати за користування) на період оренди; при цьому вноситься орендна плата.

"Будівництво - експлуатація - передача" (BOT: Build - Operate - Transfer):

Приватний сектор проектує, фінансує і будує нову споруду на основі довгострокової концесійної угоди та експлуатує її упродовж терміну дії цієї угоди. Після закінчення терміну дії угоди право власності повертається державному сектору. Фактично така форма охоплює моделі BOOT і BLOT з єдиною відмінністю — щодо форми власності об'єкту.

"Проектування - будівництво - фінансування - експлуатація" (DBFO - Design - Build - Finance - Operate):

Приватний сектор проектує, фінансує, будує та експлуатує новий об'єкт на основі і в період довгострокової оренди. Приватний сектор передає новий об'єкт державному сектору після закінчення терміну дії оренди.

"Участь у фінансуванні" (Finance Only):

Структура приватного сектору (зазвичай, компанія з надання фінансових послуг) фінансує проект напряму або за допомогою різних фінансових механізмів, наприклад, через випуск цінних паперів (облігацій).

"Контракт на експлуатацію та обслуговування (O & M - Opération & Maintenance Contract):

Приватна компанія згідно з умовами контракту впродовж встановленого терміну експлуатує майно, яке належить державному сектору. Право власності

на майно зберігається за державою. Варто зазначити, що цю форму часто не розглядають як PPP і відносять до групи сервісних контрактів або контрактів на обслуговування.

"Проектування - будівництво" (DB - Design - Build):

Приватний сектор проектує і будує об'єкти інфраструктури на основі будівельного контракту для задоволення потреб державного сектору в послугах, які часто надаються за фіксованою вартістю. Таким чином, ризик перевищення бюджету покладається на приватний сектор. Варто зазначити, що цю модель також досить часто не розглядають як типову для PPP, а скоріше, як контракт на виконання державного замовлення.

"Право на експлуатацію" (Opération License):

Приватний оператор отримує право (ліцензію) на виробництво і надання суспільної послуги, зазвичай, на певний період. Ця модель часто застосовується в проектах, пов'язаних з інформаційними технологіями.

Поряд з існуючим широким спектром видів і форм партнерства державного і приватного секторів Європейська Комісія віднедавна розрізняє:

Концесії договірному характеру, за якими партнерство державного і приватного секторів базується виключно на договірних відносинах. Відповідно до цього, приватному оператору за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації та/або безпосередніх користувачів. Такі концесії регулюються директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів;

Концесії інституційного характеру, за якими співпраця між державним і приватним сектором відбувається в рамках певної структури. Ці концесії охоплюють усі форми спільних підприємств між державними та приватними учасниками.

Такий розподіл базується на тому, що різноманітність практики запровадження концесій в країнах Європейського Співтовариства виявляється у двох основних моделях.

Державні органи влади запроваджують також різні форми партнерства з приватним сектором для адміністрування суспільних послуг, особливо на місцевому рівні. Тому суспільні послуги, пов'язані з переробкою відходів або водо- чи енергопостачанням все більше довіряються структурам, які можуть бути державними, приватними, або їх поєднанням. У цьому контексті Зелена Книга з партнерства державного і приватного секторів та закон Співтовариства про державні контракти і концесії містить положення про те, що коли орган державної влади приймає рішення про передачу управління наданням послуги третій стороні, це повинно узгоджуватись з нормами, врегульованими відповідним контрактним і концесійним законодавством, навіть якщо дана послуга вважається такою, що має загальносуспільний інтерес. Європейський Парламент також визнає, що відповідність до даних норм може стати "ефективним інструментом у запобіганні обмеженню конкуренції, водночас залишаючи за державними органами право самим визначати та відслідковувати умови, що стосуються якості, доступності та вимог до збереження довкілля".

Кожна з наведених вище форм ППП має свої переваги і недоліки, тому структура проекту публічно-приватного партнерства повинна узгоджуватись з пріоритетними потребами сектору та цілями проекту.

Не зважаючи на те, що партнерство державного і приватного секторів не можна розглядати як панацею у вирішенні проблем, що постають у сфері інфраструктурних послуг, регіональні та місцеві органи влади можуть розглядати та оцінювати суттєві переваги застосування механізму партнерства з приватним сектором у прийнятному контексті соціально-економічного розвитку окремого регіону або міста.

Основне завдання місцевої влади полягає у тому, щоб формувати політику на місцевому рівні та служити громаді. Цього можна досягти, в тому числі і тоді, коли приватний сектор бере на себе відповідальність за виконання не ключових для органів державної влади функцій, зокрема й таких, як забезпечення функціонування та утримання інфраструктури.

Застосування механізму публічно-приватного партнерства у сфері комунального обслуговування та соціальної інфраструктури є рішенням, яке має багато переваг, але залишається складним для реалізації і розвитку впродовж тривалого часу.

Публічно-приватне партнерство означає не тільки залучення приватного сектору для фінансування інвестиційних проектів на основі доходів, отриманих від експлуатації об'єктів інфраструктури, але й залучення знань і досвіду управління приватного сектору для реалізації та експлуатації проектів найбільш ефективним способом впродовж обумовленого договором терміну.

Таким чином, сама сутність партнерства державного і приватного секторів передбачає більшою мірою надання послуг, аніж просто фінансування або реалізацію інфраструктурних проектів.

На основі наведеного вище, можна розділити переваги від впровадження проектів з публічно-приватного партнерства на дві умовні групи:

- *Фінансові вигоди для органів державної влади;*
- *Соціально-економічні вигоди для громади;*

Нижче більш докладно наведені переваги вищевказаних груп.

Фінансові вигоди для органів державної влади

- *Залучення приватного сектору до виконання того чи іншого проекту може не потребувати виділення коштів з державного чи місцевого бюджету.* Витрати на обслуговування у багатьох випадках можуть бути покладені на споживачів, через зобов'язання сплачувати вартість близьку до фактичних витрат, що досягається, в тому числі, за допомогою інформаційних кампаній, спрямованих на підтримку такого рішення населенням.

Окремі рентабельні проекти можуть навіть створювати нові фінансові ресурси шляхом розподілу прибутку між приватним оператором та органами влади. Таким чином, проект може виконуватись, не створюючи тягар для бюджету. У такому випадку бюджетні ресурси можна спрямовувати на інші цілі, такі як охорона здоров'я, освіта та інші соціальні проекти.

- *Підвищення ефективності витрат* шляхом отримання переваг від інновацій, які реалізує приватний оператор. Також приватні оператори можуть зменшити витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням устаткування, за рахунок економії на масштабах виробництва, впровадження інноваційних технологій, більш гнучкої системи закупок або через скорочення накладних витрат.

Таким чином, за допомогою ППП часто можна надавати послуги з більшою ефективністю витрат у порівнянні з традиційними підходами. Отриманий в результаті ефект економії може бути спрямований на фінансування інших необхідних послуг.

- *Ефективність використання основних засобів.* Оператор приватного сектору вмотивований ефективно використовувати устаткування та оснащення, найбільш повно ефективно використовувати комерційні можливості для того, щоб отримати доходи від вкладених інвестицій. Результатом може стати вищий рівень послуг і кращий доступ до отримання послуги.

Соціально-економічні вигоди для громади

Якщо учасники партнерства переслідують виключно фінансові цілі, то проект такого партнерства може виявитися невдалим. Соціально-економічна складова повинна бути покладена в основу створення партнерства державного і приватного секторів і, перш за все, тому, що проект, який фінансуватиметься переважно з доходів від його експлуатації, повинен розроблятися з метою забезпечення кращого обслуговування за кращою ціною, яка могла б задовольнити найбільш широке коло користувачів наданих послуг.

Саме поняття партнерства державного і приватного секторів базується на тому, що органи державної влади несуть відповідальність за послуги, які надаються населенню, однак зовсім не обов'язково, щоб вони відповідали безпосередньо і за інвестиції.

Таким чином, завдяки партнерству державного і приватного секторів, уповноважений орган влади може звільнитись від проблем інвестування,

зосередившись на контролі за якістю обслуговування. У свою чергу, приватний оператор шукатиме шляхи оптимізації свого фінансування для забезпечення необхідного рівня якості обслуговування. З іншого боку, оскільки споживач стає клієнтом, приватний оператор повинен буде покращувати якість послуг, що надаються.

Швидка реалізація проекту з метою економічного розвитку. Коли проект оцінюється як корисний для суспільства, формування публічно-приватного партнерства може прискорити його виконання. У такому випадку він менше буде залежати від наявних бюджетних ресурсів. Прискорена реалізація проекту дозволяє в більш стислі строки отримати вигоду і для громади.

Позитивні економічні ефекти та опосередковані вигоди. Прискорюючи реалізацію проектів, ППП сприяють модернізації економіки країни. Розвивається інфраструктура і швидше впроваджуються нові технології. При реалізації проектів, які зосереджені на якості послуг, краще враховується попит і швидше відбувається адаптація до нього. Внаслідок цього з'являються й опосередковані вигоди для економічного розвитку країн.

Більше залучення місцевих органів влади до партнерства з приватним сектором може сприяти і розвитку приватного сектору економіки, і підвищенню рівня зайнятості, і економічному зростанню.

Публічно-приватне партнерство визначають як право делегованого управління з надання комунальних послуг на визначений термін приватному оператору.

Таким чином, у проектах, які виконуються на засадах публічно-приватного партнерства інтереси держави полягають в наступному:

- витрати з інвестування та утримання державного/комунального майна покладаються на приватний сектор для підвищення ефективності таких витрат;
- державний/місцевий бюджет поповнюється за рахунок надходжень від сплати концесійних/орендних платежів;
- вирішуються соціально-економічні проблеми.

Інтереси приватного бізнесу полягають у наступному:

- приватний оператор отримує в довгострокове користування державні активи, що не належать йому, на умовах сплати концесійних/орендних платежів. Інвестуючи, приватний оператор має достатні гарантії повернення коштів, оскільки держава, як партнер, несе певну відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності;

- в окремих випадках (проекти у сфері водо-, газо-, теплопостачання, або об'єкти соціальної інфраструктури) держава погоджується на те, щоб доплачувати з бюджету концесіонеру за умови, що приватний оператор підвищуватиме якість обслуговування;

- приватний оператор, маючи свободу у прийнятті рішень, пов'язаних з господарською діяльністю, може за рахунок підвищення продуктивності праці, нововведень збільшувати прибутковість бізнесу в період дії проекту.

Таким чином, у процесі адаптації комунальних підприємств до змінних умов на основі управлінських інновацій формуються стратегії інноваційного управління підприємством, певний тип організаційних структур, для яких характерні динамічна рівновага між процесами, що протікають в середовищі і системі.

Ці процеси відображають здатність системи управління своєчасно перебудовуватися, гнучко і адекватно реагувати на динаміку умов діяльності, що змінюються, за допомогою інноваційних управлінських дій. Тому подальші розробки повинні бути направлені на підвищення якості і переліку послуг, а також на мінімізацію ризиків несприятливих подій. Це висуває необхідність здійснення системних організаційних змін, що зачіпають структури організаційних, ресурсних і кадрових підсистем комунальних підприємств.

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 ефективної політики господарювання на мезо- та макрорівнях зорієнтовані на забезпечення комплексного і збалансованого соціально-економічного розвитку країни, регіонів та підприємств. Основні висновки зводять до наступного.

1. Активізація економічних функцій держави – загальна тенденція сучасного світового розвитку. Знехтування нею призводить до негативних соціально-економічних наслідків. Ось чому важливим є комплексне вивчення проблеми державного регулювання економіки – її історичних аспектів, форм, методів, важелів, меж у сучасному суспільстві, теоретичних моделей і практичних чинників, а також критеріїв доцільності й результативності. Водночас, розвиток теорії слід розглядати як підґрунтя для розв'язання важливого практичного завдання – забезпечення соціально-економічного розквіту України.

Регулювання економіки з боку держави повинно полягати у впливі органів влади та управління на економічні процеси з метою підтримання їх на певному рівні, подолання несприятливих явищ. При цьому, якщо у централізованій економіці регулювання здійснюється завдяки використанню директивних методів, то в ринковій економіці – шляхом використання, в основному, ринкових регуляторів. У більшості країн з розвиненою економікою активне державне регулювання здійснюється саме в тих сферах, де ринкові механізми не забезпечують досягнення пріоритетних стратегічних цілей.

2. Проявом реалізації принципу децентралізації державної влади на рівень територіальних спільнот та обраних ними у демократичний спосіб органів з точки зору державного управління і державної влади є місцеве самоврядування.

Одним із інструментів узгодження державних та місцевих інтересів є державна регіональна політика. В сучасних умовах господарювання державна регіональна політика України повинна стати органічною складовою національної стратегії соціально-економічного розвитку України, тісно ув'язуватися із здійсненням адміністративної реформи і адміністративно-територіальним благоустроєм. Адже забезпечення рівних можливостей і умов соціального і економічного розвитку територій є однією з головних цілей державної регіональної політики. Крім того, приведення політики регіонального розвитку України відповідно до принципів і стандартів країн ЄС повинно здійснюватися поетапно. Для цього потрібне впровадження існуючих в ЄС підходів і процедур програмування, фінансування, моніторингу, застосування стимулюючих інструментів підтримки розвитку регіонів, адаптація українського законодавства з питань регіональної політики до відповідного законодавства європейської спільноти.

3. Своєрідними економічними регуляторами соціально-економічного розвитку є такі інструменти державної політики як прогнозування та планування. Необхідність їх застосування в умовах ринкової економіки обумовлена передусім діяльністю держави як суб'єкта ринкових відносин; нездатністю ринкової економіки до саморегулювання, особливо в період криз; громадським характером виробництва; ускладненням міжнародних, міжгалузевих і регіональних зв'язків; необхідністю підтримки раціональних народногосподарських пропорцій.

4. Важливим чинником зростання національної економіки є формування стратегічних засад соціально-економічного розвитку. Адже життя сучасного суспільства неможливе без передбачення майбутнього, без визначення цілей та перспектив розвитку, вибору і обґрунтування засобів досягнення поставлених цілей, а отже без стратегій економічного та соціального розвитку територій. Розробка стратегій має ґрунтуватися на таких основних елементах: аналізі сучасного стану економіки, аналізі цілей та пріоритетів майбутнього розвитку; виборі інструментів державного регулювання.

При розробці стратегій не слід копіювати концепції розвитку регіонів

зарубіжних країн, але запозичення вдалих інструментів та механізмів формування стратегії розвитку регіону матиме позитивний вплив на економіку країни в цілому.

5. Аналіз основних тенденцій соціально-економічного розвитку Одеської області та міста обласного підпорядкування – Одеси, оцінка основних складових їх потенціалу, дозволили виявити конкурентні переваги та обмеження перспективного розвитку територій, визначити пріоритетні проблеми їх стійкого господарювання, що лягло в основу формування пріоритетів стійкого соціально-економічного розвитку області та стратегічного плану дій (стратегічних цілей та завдань майбутнього перспективного розвитку).

6. Оцінка механізмів підвищення ефективності господарювання в індустрії дозволила розробникам запропонувати комплекс заходів щодо удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку промисловості на мезо- та мікрорівнях, особливостей регулювання агросектору України, розвитку малого бізнесу на регіональному рівні та розглянути можливості інноваційних перетворень на регіональному рівні.

Так, зокрема, зроблено акцент на тому, що регіональна політика повинна бути спрямована на кластерну концепцію розвитку. Структура економіки регіону та наявний потенціал дозволили виявити сектори в яких є доцільним формування кластерних структур. Розглянуто можливість активізації інноваційного потенціалу Одеської області на прикладі проекту створення технопарку «Хемо-Поль».

7. В розрізі галузей соціальної сфери розробники зупинилися на питаннях управління охороною здоров'я на регіональному рівні (наліз сучасної ситуації в сфері охорони здоров'я дозволив визначити конструктивні підходи до вдосконалення організації і управління сферою), перспективах розвитку сільського туризму в Одеській області та можливих напрямках реформування житлово-комунального господарства.

Використання обґрунтованих у роботі пропозицій та сприятиме підвищенню ефективності господарювання на регіональному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

До розділу 1.1

1. Демин А.А. Государственно – монополитический капитализм: проблемы, тенденции, противоречия. – Л., 1983.
2. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. Посіб. – К.:Знання – Прес, 2000.
3. Чистов С.М. Державне регулювання економіки: Навч. – метод.посіб. – К.: КНЕУ, 2002. – С.24 – 25.
4. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навч.посіб. – К.:Вікар, 2003.
5. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навч.посіб. – К.:Знання, 2006.
6. Гейко Л.М. Марущак В.П. Державне регулювання економіки: Навч.посіб. – О, 2006.

До розділу 1.2

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р.- К.: Просвіта, 1996.- 80 с. 1
2. Європейська Хартія місцевого самоврядування: Хартія Ради Європи від 15 жовтня 1985р. // Місцеве самоврядування.-1997.-№1-2.-С.90-94. 2
3. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21 травня 1997 року № 270/ВР// www.rada.gov.ua.
4. Закон України "Про місцеві державні адміністрації" від 09.04.99. № 586 - XIV // www.rada.gov.ua. 11
5. Андерсюк Б. Самоврядування. Чого ми від нього очікуємо?// Віче.-2000.- №1.-С.40-47. 26
6. Борденюк В. Концептуальні основи співвідношення функцій місцевого самоврядування та його органів з функціями держави //Право України. – 2003. - №11. – С.17-23. 27
7. Бориславська О. Проблеми місцевого самоврядування у виконанні делегованих повноважень //<http://www.cpp.org.ua/aspekts/117/318/>
8. Власенкова О. Правове регулювання діяльності місцевих державних адміністрацій // Вісник УАДУ.- 1999.- № 3.- С. 199-206.
9. Всесвітня декларація про місцеве самоврядування// Місцеве самоврядування.-1997.-№1-2.-С.95-97.
10. Гнилорибов В. Держава і місцеве самоврядування: проблема взаємин //Віче. – 2004. - №5(146). – С.40-43 35
11. Деля Ю. Делеговані повноваження: немає підконтрольності без відповідальності // Право України.- 2005.- № 4.- С.45-46.
12. Кампо В. Відносини між міською владою і територіальною громадою: від взаємовідчуження до партнерства// Економічний часопис.- 2000.-№5. - С.21-22.

13. Кампо В. Розмежування функцій та повноважень місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування/ Державне управління: теорія і практика. // За заг. ред. проф. Авер'янова В.Б.- К.: Юрінком Інтер.- 1998.- 432 с.
14. Корженко В. Місцеве самоврядування як дійовий посередник між політичним і громадянським суспільством// Економічний часопис.-2000.- №5.-С.23-24.
15. Куйбіда В., Чушенко В. Система місцевого самоврядування в Україні // Вісник УАДУ.- 1998.- № 2.- С.186-194.
16. Маркосян О. Административная реформа глазами общественности// Економічний часопис.-2000.-№ 5.- С.24-26. 51
17. Нижник Н. Державна влада та державне управління в Україні// Вісник УАДУ при Президентові України.- 1997.- № 2.- С. 11-18.
18. Пухтинський М. Та ін. Розвиток місцевого самоврядування в Україні: стан проблеми, перспективи /М.О. Пухтинський, П.Т. Павленчик, В.М. Князєв.- К.:Логос, 2002.-212с.
19. Пухтинський М. Місцеве самоврядування: сучасні проблеми та перспективи // <http://www.cpp.org.ua/aspekts/117/318/>
20. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи/ Колектив авторів, наук. керів. Цветков В.В.- Оріяни,- 1998.- 364 с. 55
21. Руснак Б. Місцеве самоврядування. Пора знімати декорації// Віче.-2000.- №2.-С.18-28.
22. Семкова М. Історія місцевого самоврядування в українській державі. // Економіст. - 2004. - № 11. - С.45-47.
23. Ткаченко А. Местное самоуправление в Украине на современном этапе: проблемы становления и перспективы развития// Голос України.- 1999.- №155.-21 августа. 59
24. Сучасний стан та проблеми розвитку місцевого самоврядування в Україні (2004 рік) //Кур'єр місцевого самоврядування.-2004.-№8.

До розділу 1.3

1. Соловьев В. Отчёт по теме «Характеристика практических аспектов построения региональных инновационных стратегий в Украине». http://www.pluaris.org.pl/pliki/msz/2006/cherson1/Polityka%20innowacyjna%20Ukrainy/Reg_polit_Ukr.doc.
2. Чемерис И. Региональная политика: конфликт концепций как результат конфликта политических интересов. // Ежедневная всеукраинская газета День. – 2000. – № 99. – Режим доступа: <http://www.day.kiev.ua/90302>
3. http://politologa.net/index/regionalnaja_politika_v_ukraine/0-40
4. Дергачев В.А. РЕГИОНАЛИСТИКА. Научные труды в семи книгах. Кн. 2. [Электронный ресурс]. — Издательский проект профессора Дергачева, 2008. — Режим доступа: <http://dergachev.ru/book-7/02.html>
5. Береславский А. Необходимость регионального развития. [Электронный ресурс]. – Всеукраїнська експертна мережа. – Режим доступа: http://dialogs.org.ua/issue_full.php?m_id=9436

До розділу 2.1

1. Стратегічне планування. Навчальний посібник/ О.Берданова, В.Вакуленко, В.Тертичка. – Л.: ЗУКЦ, 2008. – 138 с.
2. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» №224 від 29 липня 2002 року.
3. Проект Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року.

До розділу 2.2

1. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Жаліло Я.А. // Монографія // Київ: НІСД, 2003. – С.368.
2. Козак Ю.Г., Єхануров Ю.І., Ковалевський В.В. Міжнародні стратегії економічного розвитку // Київ: Центр навчальної літератури, 2005.- С.353.
3. Стратегия и экономическая политика государства: Ведута Е.Н. // Монографія // Москва: серія «Высшее образование», 2002. – С. 361.
4. Стратегия – это искусство, без которого не удержат бизнес: Дунаев О. // Логинфо. – 2006. - № 94 // Dokument HTML. <http://loginfo.ru/issue/94/1226>
5. The Origin of Strategy: Rich Horwath // Strategic Thinking Institute. All rights reserved – Copyright. – 2006. // Dokument HTML. <http://www.strategyskills.com>
8. Регіональна політика та механізм її реалізації // За ред. академіка НАН України М.І. Долішнього // Київ: Наукова думка, 2003.- С.503.
9. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. Монографія // За ред. Лук'яненка Д.Г. // Київ, 2001.- С.538.

До розділу 2.3

1. Одеський регіон: природа, населення, господарство // За заг. ред. проф. О.Г. Топчієва. – Одеса: «Астропринт», 2003г. – 182с.
2. Паспорт області // Офіційна сторінка головного управління економіки Одеської обласної державної адміністрації // [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://gue.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=News>.
3. Програма підтримки малого підприємництва в Одеській області на 2010-2012 роки.
4. Програма розвитку промисловості Одеської області на 2011-2014 роки від 30.12.2010 р. №48-VI.
5. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Одеської області на 2011 рік.
6. Статистичний щорічник Одеської області за 2010 рік.
7. Топчієв О.Г. Планування територій у контексті сталого розвитку регіонів //Регіональні проблеми України географічний аналіз та пошук шляхів вирішення. Зб. наук. праць. - Херсон: ПП Вишемирський, 2005. - С.3-11.
8. Туристичний сайт Одеської області // Туристичний потенціал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://touregion.od.ua/?category=26>.

До розділу 3.1.1

1. Австрийская школа в политической экономии / Менгер К., Бем-Баверк Е., Визер Ф.; пер. с нем. В. С. Автономова. – М. : Экономика, 1992. – 238 с.
2. Бондар Н. М. Економіка підприємства. навч. посіб. / Бондар Н. М. – К. : Видавництво А. С. Н., 2004. – 400 с.
3. Боровиков В. П.. STATISTICA – Статистический анализ и обработка данных в среде Windows / В. П. Боровиков, И. П. Боровиков. – М. : ИИД «Филинь», 1998. – 608 с.
4. Боровиков В. П. Популярное введение в программу STATISTICA. / Боровиков В. П. – М. : КомпьютерПресс, 1998. – 267 с.
5. Бухгалтерський облік : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / [Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 370 с.
6. Васина А. А. Дойти до точки ... безубыточности / The Chief. – № 2. – 2002 <http://www.ipnpou.ru/article.php?idarticle=000568>.
7. Виникнення і розвиток маржиналізму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/1/t11/>.
8. Голов С. Класифікація витрат для прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://www.nalogovnet.com/stat>.
9. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку : [підруч.] / Грабова Н. М.; за ред. М. В. Кужельного. – [6-те вид.]. – К. : А.С.К., 2003. – 266 с.
10. Грищенко О. В. Управленческий учет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : – http://www.aup.ru/books/m166/6_4.htm.
11. Деречин В. В., Кізім М. М. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / В. В. Деречин, М. М. Кізім ; за ред. В. В. Деречина. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 352 с.
12. Егорова Л. И. Бухгалтерский управленческий учет / Егорова Л. И.. – М. : Московский междунар. ин-т эконометрики, информатики, финансов и права, 2004. – 52 с.
13. Економічна теорія : макро- і мікроекономіка / [за ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина]. – К. : Альтернативи, 2001. – 606 с.
14. Жид Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1995. – 543 с.
15. Использование маржинального анализа в принятии управленческих решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : – http://www.rusconsult.ru/cms-news.php?mode=view_news&id=192
16. Керимов В. Э., Роженецкий О. А. Анализ соотношения «затраты-объем-прибыль» / В. Э. Керимов, О. А. Роженецкий // Менеджмент в России и за рубежом. – № 4. – 2000. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : – <http://www.cfin.ru/press/management/2000-4/12.shtml>.
17. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Волкова – М. : ООО «ТК Велби», 2002. – 424 с.
18. Козак Ю. Г. Современный маржинализм : Методологические вопросы критики / Козак Ю. Г. – К. : Выща школа, 1985. – 143 с.
19. Консалтинговая группа БИГ-Петербург [Электронный ресурс]. – Режим доступа : – <http://www.big.spb.ru/>

20. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Костирко Р. О. – Харків : Фактор, 2007. – 784 с.
21. Кузнецов А. Автоматизация анализа безубыточности РЦБ. Управление компанией. Май 2001 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : - http://www.expert-systems.com/pressroom/articles/articles_detail.
22. Курятник П. Анализ чувствительности взаимосвязи «затраты – объём – прибыль» / П. Курятник // Справочник экономиста. – 2010. – № 9. – С. 23.
23. Лебеда Т. Анализ безубыточности и маржинальной прибыли в процессе планирования производства / Т. Лебеда // Теория и практика управления. – 2003. – № 4. – С. 13-17.
24. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; [пер. с англ.]. – М. : Республика, 1996. – 785 с.
25. Маркс К. Капитал. Т. 3 : Соч. [2-е изд.] Т. 25. Ч. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М., 1961. – 545 с.
26. Маршалл А. Принцип политической экономии. Т.3 / А. Маршалл; [пер. с англ. Р. И. Столпера; общ. ред. С. М. Никитина] – М. : Прогресс, 1984. – 352 с.
27. Милль Дж. Основы политической экономии / Дж. Милль; [пер. с англ. общ. ред. А. Г. Милейковского]. – М. : Прогресс, 1980. (Экономическая мысль Запада). – Т. 2. – 480 с.
28. Нестеренко О. П. Історія економічних вчень : курс лекцій [3-тє вид., стереотип] / Нестеренко О. П.. – К. : МАУП, 2002. – 128 с.
29. Облік і аудит / [Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк, Т. В. Шахрайчук] ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 544 с.
30. Общая экономическая теория / Под ред. А. И. Чубрынина. – СПб. : Питер, 2000. – 288 с.
31. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: [підруч.] / Орлов О. О. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
32. Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчётах на промышленных предприятиях / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. – К. : Издательский дом «Скарбы», 2003. – 132 с.
33. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Із змінами, внесеними згідно з Наказами Мініну України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0397-99>
34. Родбертус К. К познанию нашего государственно-хозяйственного строя / Родбертус К. [пер. с нем. Н. Поспеловой] ; под ред. В. Серебрякова. – Л., 1936. – 164 с.
35. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
36. Финансовый бизнес-план : [учеб. пособ. / под ред. В. М. Попова]. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 480 с.
37. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Чумаченко М. Г. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

38. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : [підруч.] / Швець В. Г. – К. : Знання, 2004. – 447 с.
39. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Шумпетер Й.; [пер. с англ.] – М. : Прогресс, 1982. – 454 с.
40. Щиборщ К. Теоретическая модель CVP-анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : – <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?url>
41. Kaletsky M. Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy (1956);
42. Kaletsky M. Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933 – 1970 (1971).
43. Янковий В. О. Управління прибутком промислових підприємств // Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук зі спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / В. О. Янковий. – Одеса, 2011. – 20 с.

До розділу 3.1.2

1. Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия: монография / А. И. Ковалев. – Киев: АВРИО, 2006. – 368 с.
2. Наказ Міністерства промислової політики України «Про затвердження Положення про реструктуризацію підприємств» № 460: від 18 липня 2008 р. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.licasoft.com.ua/component/lica/index.php>.
3. Наказ Міністерства промислової політики України «Про затвердження Примірного плану реструктуризації та досудової санації» № 549: від 29 серпня 2008 року. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankruptcyukraine.com>.
4. Кизим Н. А. Проблемы проведения реструктуризации промышленных предприятий в Украине: [монография] / Н. А. Кизим, В. В. Жихарцев. – Х.: ФЛП Александра К.М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 184 с.
5. Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату: ратифіковано Законом від 04.02.2004 за №1430-IV. // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Федорова Е. В. Методика экономического анализа деятельности организации / Е. В. Федорова // Вестник университета экономики. – 2009. – № 31. – С. 10–15.

До розділу 3.1.3

1. Андрієвська Є.В. Розрахунок точки реструктуризації за допомогою аттракторів / Є.В. Андрієвська // Materialy VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji „Naukowa myśl informacyjnej powieki-2012”. Volume 7. Ekonomiczne nauki. Państwowy zarząd. Przemysł. Nauka I studia. 2012.- S. 27-31.
2. Андрієвська Є.В. Роль реструктуризації в підвищенні конкурентноздатності промислового підприємства / Є.В. Андрієвська // Науковий вісник – Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація

- молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2009. - № 4 (105). – С. 47-55.
3. Андрієвська Є.В. Сучасні підходи до реструктуризації машинобудівних підприємств на основі відкритої інноваційної діяльності / Є.В. Андрієвська // Бізнес Інформ. 2012. № 7 С.71-73.
 4. Аренков И.А., Бенчмаркинг и маркетинговые решения. / И.А. Аренков, Г.Л. Багиев // Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, – 2007. – 536 с.
 5. Безденежных В.М. Реструктуризация предприятий: российский и зарубежный опыт // Практика международного бизнеса, № 6, 2002 – С. 45-50.
 6. Гаращук О.В. Реструктуризація на основі інноваційної діяльності підприємств / О.В. Гаращук, В.М. Матієнко, О.І. Щукін. - // Економічний вісник Донбасу № 1 (23), 2011. – С. 190-193.
 7. Дондуков А. Антикризисное управление и реструктуризация предприятий в Российской федерации /А. Дондуков. - М.: Издательский дом ГРААЛЬ, 2001. – 464 с.
 8. Калинцева М.Е. Методика реструктуризации фирмы // Научные записки НГУЭУ, 2004, вып. 3. – С. 34-50.
 9. Дейнека Ю.П. Реструктуризація промислового підприємства на логістичних засадах / Ю.П. Дейнека // Маркетинг и логистика в системі менеджменту. Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2004. – С. 90-92.
 10. Деминг Э. Выход из кризиса: новая парадигма управления / Э. Деминг. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 370 с.
 11. Жданов В.В. Предпосылки и экономический механизм реструктуризации предприятий / В.В. Жданов // Известия Рос. гос. педагог. уни–та им. А.И. Герцена. – 2008. – № 49. – С. 52–55.
 12. Заболотний В.М., Кошик А.М. Необхідність реструктуризації сучасних українських підприємств / Заболотний В.М., Кошик А.М. // Збірник: Підвищення конкурентоспроможності українських підприємств: оперативна реструктуризація. – К.: Міжнародний центр приватизації, інвестицій і менеджмента, 2002. – С. 5-11.
 13. Кальниченко Л. Реструктуризація підприємств в умовах становлення ринкової середовища / Кальниченко Л., Мендрул А. // Економіка України. – 2000. - №10. – С. 27-33.
 14. Карпунь І.Н. Реструктуризація виробництва в промисловості на інноваційній основі / І.Н. Карпунь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – С. 189-103.
 15. Качан І.В. Реструктуризація підприємств: теорія, практика, проблеми / І.В. Качан, В.В. Шевченко, В.Г. Гадецький // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 49.- Донецьк. ДонНТУ, 2002. – С. 59-68.
 16. Клішейко А.В. Реструктуризація промислового підприємства на основі реінжинірингових та організаційно-управлінських заходів. : Дис... канд. наук: 08.00.04 - 2008. – 20 с.

17. Коблош М.О. Реструктуризація промислових підприємств в системі антикризового управління / М.О. Коблош // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 101. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – С. 36-43.
18. Ковальов А.И. Управление реструктуризацией предприятия: [монография] / Ковальов А.И. – К: АВРИО, 2006. – 368 с.
19. Ковальов А.І. Організація та управління реструктуризацією підприємств промисловості: навчальний посібник / Ковальов А.І. – Одеса: ПАЛЬМІРА, – 2008. – 316 с.
20. Козицька Г.В. Реструктуризація підприємств в контексті нової економічної моделі ХХІ сторіччя / Г.В. Козицька // Торгівля і ринок України: Тем. зб. наук. пр. - Донецьк, ДонДует, 2004.- № 16, т. 11. – С. 66-72.
21. Коломыцева Л.А. Механізм управління реструктуризацією підприємства: сутність, содержание, задачи / Л.А. Коломыцева // Организатор производства. – 2008. – № 1. – С. 32–37.
22. Кузь Т. Побудова концепції реструктуризації та її вплив на діяльність машинобудівних підприємств / Т. Кузь // Галицький економічний вісник. — 2011. — №2(31). — с.117-122
23. Статистичний щорічник Одеської області за 2010 рік // За редакцією Стоянова Т. В. – Одеса : Одеське обласне управління статистики, – 2009. – 593 с.
24. Темиргалієв Р.І. Державне регулювання реструктуризації промислових підприємств // Держава та регіони. - 2008. - № 1. – С. 203-208. – (Сер.: Держ. упр.).

До розділу 3.1.4

1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Головне управління статистики в Одеській області. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
3. Закон України “Про інноваційну діяльність”// Урядовий кур’єр – серпень 2002. – № 143. – С. 5-16.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 16.05.2007 р. № 1026- V (1026-160)// відомості Верховної Ради (ВВР). – 2007, - №34 – Ст. 444.
5. Інноваційна активність діяльності підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / Т.Л.Товста // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2008. №628. – С. 327. – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2008_628/51.pdf
6. Ілляшенко Н.С. Механізм управління підприємством на засадах інноваційного маркетингу / Н.С.Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – №4 Т.2 (44). – С. 42 – 47.
7. Кравченко С.І., Парвіна Т.Г. Теоретичні основи формування механізму управління інноваційною діяльністю / С.І. Кравченко, Т.Г. Парвіна // Економіка промисловості. – 2008. – № 43. – С.17 – 23.

До розділу 3.1.5

1. Соколенко С.П. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. —К.: Видавничий будинок «Аванпост-прим», 2002—200с.
2. Регіональні кластери в Європі:—К.:Обсерваторія європейських МСП 2002.№3—138с.
3. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах [Электронный ресурс]: Режим доступу:www.me.gov.ua/control/uk/publish.
4. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009 // [составитель: Фонд «Ефективне Управління» у співробітництві з Всесвітнім Економічним Форумом] – 2010. – 230 с.

До розділу 3.2.1

1. Про зерно та ринок зерна в Україні: Закон України, 2002 р., 04 липня, № 37-IV// Інтернет-ресурс www.zakon.rada.gov.ua.
2. Правове регулювання ринку зерна// Інтернет-ресурс <http://forlawyer.com.ua>
3. Аграрний фонд поза межами цінового регулювання // Інтернет-ресурс <http://www.ac-rada.gov.ua>.
4. Регулирование рынка зерна навредило сельскому хозяйству// Інтернет-ресурс <http://rioan.ru/article/371.html>.
5. Про забезпечення сертифікації зернових складів на відповідність послуг із зберігання зерна та продуктів його переробки, запровадження складських документів на зерно: Постанова КМУ, 2003р., 11 квітня, -№590// Агрокомпас. – 2003.- № 6. - С. 19.
6. Сидоренко О. Зерно Причорномор'я – «місія можлива»// Agroexpert.- 2011.- №6.-С.104-106.
7. Україна запроваджує експортне мито на зерно// Agroexpert.- 2011.- №6. - С.9.
8. Україна не готова до широкого застосування форвардних закупівель зерна – УКАБ// прес-реліз, 2011р., 20 квітня// Інтернет-ресурс www.agribusiness.kiev.ua.

До розділу 3.2.2

1. Інвестиція// Інтернет ресурс <http://www.wikipedia.org>.
2. Інтернет ресурс <http://www.minagro.gov.ua>.
3. Інтернет-ресурс <http://www.rada.gov.ua>.
4. Соціально-економічний розвиток України: за січень-лютий 2011 р. –К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 29 с.
5. Сидоренко О. Успішний вихід аграрних компаній на міжнародні ринки: теорія та практика//Agroexpert. - № 6. - 2011 - С.108-111.
6. Статистичний щорічник України за 2009 рік // Державний комітет статистики України, 2010. - 561 с.
7. Инвестиционный климат // Ведение аграрного бизнеса в Украине. -- 2011. – С. 15-16.

До розділу 3.2.3

1. Інтернет-ресурс www.day.kiev.ua.
2. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України від 24 червня 2004 р. №1877- IV // Відомості Верховної Ради України.- 2004.- N 49.
3. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: Монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько — К.: НІСД, 1997. — 144 с. — Сер. "Нац. безпека". - Вип. 2. — ISBN 966-554-002-5.
4. Food Security//www.who.int/trade.
5. Про сільське господарство: проект закону України // www.minagro.gov.ua
6. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року: закон України від 18 жовтня 2005 р. №2982-IV// Відомості Верховної Ради України. - 2006. - №1.
7. Інтернет-ресурс www.minagro.gov.ua.
8. Про продовольчу безпеку: законопроект № 8370-1// Інтернет-ресурс www.rada.gov.ua.
9. Інтернет-ресурс <http://news.dt.ua/ECONOMICS>.
10. Сидоренко О. Зерно Причорномор'я – місія можлива //Агроексперт.- 2011.- №6.- с.104-106.
11. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 200 р. №964-IV//www.rada.gov.ua.
12. Витрати і ресурси домогосподарств України за 9 місяців 2009 року//www.ukrstat.org.

До розділу 3.3.1

1. Симончук О. Середній клас України: теорія та сучасні тенденції становлення. - К.: Вид-во. Дім «Корпорація», 2004. - 582 с.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осауленко. - К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 560 с.
3. Большая Советская Энциклопедия..-3 изд. - Т. 4. - М.: Политиздат, 1971. - 560с.
4. Новикова О.Ф. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: Монографія / НАН України. Ін-т економіки промисловості / О.Ф. Новикова та ін. – Донецьк, 2008. – 408 с.
5. Уманець Т.В. Розвиток малого підприємництва в Одеській області: Економічна доповідь / Т. В. Уманець, О.В. Лучакова, Н.П. Кузьміна, О.М. Клименко. - Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2010. – 50 с.
6. Розвиток малого підприємництва в Одеській області: Економічна доповідь / За ред. Л.Е. Котвицької. - Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2012. – 33 с.
7. Уманець Т.В. Активізація розвитку малого підприємництва як ознака формування середнього класу / Т.В. Уманець // Вісник ДонНУ: Наук. журнал. –Серія „Економіка і право”.– Т. 2. - Донецьк: ДонНУ, 2010. – С. 145-152.

До розділу 3.3.2

1. Шевчук В.Я. Ріо-де-Жанейро-Йоганнесбург: паростки ноосферогенезу і відповідальність за майбутнє / В.Я. Шевчук, Г.О. Білявський, Ю.М. Саталкін та ін. – К.: Геопринт, 2002. – 118с.
2. Гончаров В.Н. Влияние системы адаптации на совершенствование организации сборочного производства: Монография / В.Н. Гончаров и др. – Донець: ДГАУ, 2004. – 172 с.
3. Челенков А.П. Маркетинг услуг: Монография / А.П. Челенков. – 3-е изд., справ. и доп. – М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2004. – 128 с.
4. Ареф'єва О.В. Оцінка рівня економічної стійкості підприємства сфери послуг / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - № 6. – С. 106-111.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. / За ред. С.В. Мочерного, Л.М. Вороновича. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
6. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.
7. Родіонова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родіонова, М.А. Федотова. – М.: Перспектива, 1995. – 98 с.
8. Бо чан І.О. Глобальна економіка: підручник / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
9. Долгопятова Т. Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний / Т. Долгопятова // Вопросы экономики. – 2007. - № 1. – С. 84-95.
10. Тарнавська Н. Особливості сучасної концепції побудови конкурентних переваг зарубіжними та вітчизняними підприємствами / Н. Тарнавська // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. - № 18. – Ч. 2. – С. 54-59.
11. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 8. – С. 83-90.
12. Нгуен Вань Минь. Оценка и управление устойчивым развитием промышленно-коммерческой сети: Монография / Нгуен Вань Минь. – М.: ИЭ РАН, 2002. – 157 с.
13. Лучакова О.В. (Дарієнко). Забезпечення стійкого розвитку малого та середнього підприємництва в конкурентному середовищі / О.В. Лучакова // Вісник Хмельницького національного університету: Наук. журнал. - № 5. – Том 3. Економічні науки. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – С. 196-199.

До розділу 3.3.3

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985.- 327с.
2. Бир С. Мозг фирмы. – М.: Радио и связь, 1993. – 412 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1988.-265с.
4. Лысенко Ю.Г. Модели управления хозрасчетным промышленным

- предприятием - М.: Финансы и статистика, 1991. - 208 с.
5. Месарович М., Мако Д., Такахара И. Теория многоуровневых систем. - М.: Мир, 1973. - 314 с.
 6. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика). - М.: Прогресс, 1971. - 340 с.
 7. Эшби У. Введение в кибернетику. - М.: Изд-во иностр. лит., 1959.-432с.
 8. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка / Российская АН; Российский Фонд культуры. 3-е изд. -М.: АЗЪ, 1996. – 939с.
 9. Марчук Д.В. Синтез механизмов развития промышленного предприятия [Текст]: дис. на соиск. науч. степ. канд. экон. наук . - Донецк: ДонНУ, 2005.
 - 10.Щедровицкий Г.П. Процессы и структуры в мышлении. – Из архива Г.П. Щедровицкого. – Т. 6. – М., 2003. – 167 с.
 - 11.Щедровицкий Г.П. Оргуправленческое мышление: идеология, методология, технология: Курс лекций. 2-е изд. – Из архива Г.П. Щедровицкого. – Т. 4. ОРУ (1). – М., 2003. – 195 с.
 - 12.Щедровицкий Г.П. Методология и философия организационно-управленческой деятельности: основные понятия и принципы: Курс лекций. – Из архива Г.П. Щедровицкого. – Т. 5. ОРУ (2). – М., 2003. – 230с.
 - 13.Уманець Т.В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та мікрорівень: Монографія / Т.В. Уманець, Ю.О. Ольвінська, О.В. Лучакова. – Донецьк: „ВІК”, 2010. – 280 с.
 - 14.Уманець Т.В. Оцінка регіонального економічного розвитку України: теорія і практика: Монографія / Т.В. Уманець, О.В. Лучакова, К.М. Косьміна. – Донецьк: „ВІК”, 2010. – 476 с.
 - 15.Дарієнко О.В. Концепція формування системи індикаторів оцінки стійкого функціонування малих та середніх підприємств /О.В. Дарієнко // Вісник Хмельницького нац. університету: Наук. журнал. Екон. науки. - № 4. – Т.3. - Хмельницький: ХНУ, 2012. – С.285-290.

До розділу 3.4.1

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 36 // Відомості Верховної Ради України. – 2002р. Зі змінами та доповненнями. – 2010. № 19-20. – Ст. 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Лаган О. «Сутність інновацій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nss.org.ua/sutnist-innovatsiyi>
3. Бойко О.С.Інновації як основа конкурентоспроможності // Науковий вісник. — Одеса: ОДЕУ, 2010. — № 6(62). — С. 62-72.
4. Державний комітет статистики. – 2012р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Захаркіна Л. С. Збалансування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств в процесі стратегічного планування // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 3. — С. 88-95.
- 6.

До розділу 3.4.2

1. Закон України «Про інноваційну діяльність»// Відомості Верховної Ради України.- 2002.-№36.-226 с.
2. Закон України „Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” від 12 січня 2006 року, № 3333-IV // www.rada.gov.ua
3. Амитан В.Н., Дубницький В.И. Некоторые вопросы развития технопарковых структур в Украине // Вісник АЕН України. – 2004. – №1. – С.125-126.
4. Амитан В.Н., Иванов М.Ф. Экономические и технологические ориентиры инновационной трансформации экономики Украины и регионов / Зб. наук. пр. ДДАУ „Управління економікою регіону та підприємства”. Серія „Економіка”. – Донецьк. – 2003. – Вип.29., Т.IV. – С.6-15.
5. Бляхман Л.С. Инновационная система как социальный институт пост индустриальной информационной экономики // Проблемы современной экономики. - 2005. - №3-4.
6. Бубенко П.Т. Перспективи інноваційного розвитку регіонів // Інновації: проблеми науки і практики: Монографія.- Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2006.- 336 с.
7. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці. – К.: ЦНЛ, 2005. – 445с.
8. Василенко В.Н. Архитектурарегиональногоэкономическогопространства: Монография / НАН Украины. Ин-тэкономико-правовыхисследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311с.
9. Габитов А.Ф. Государственная политика в области поддержки инновационных процессов в регионе // Инновации. - 2004. - №4.
10. Гусаков М.А. Принципы и подходы к управлению инновационной экономикой в регионах разного типа// Инновации. - 2004. - №10.
11. Дежина И.Г. Новые инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности // Инновации. - 2005. - №4.
12. Зангеева СБ., Филин С.А. Технопарки и техноэкополисы как основа национальной инновационной системы // Инновации. № 6. 2004.
13. Какатунова Т.В. Направления развития технопарков как элементов региональной инновационной инфраструктуры // Информация, инновации, инвестиции: Сб. тр. УН-й Всерос. конф. - Пермь: Пермский ЦНТИ, 2006.
14. Anderson, Gary, Jeanne Powell, and Stephanie Shipp. 2003. “Improving the Advanced Technology Program’s Business Reporting System—A Firm-Level R&D Survey.” Proceedings of the American Statistical Association, Government Statistics Section.
15. Archibugi, Danielle, Jeremy Howells, and Jonathan Michie, eds. 1999. Innovation Policy and the Global Economy. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
16. Branscomb, Lewis M., and Philip E. Auerswald. 2002. Between Invention and Innovation: An Analysis of Funding for Early-Stage Technology Development. NIST GCR 02–841. Gaithersburg, MD: National Institute of Standards and Technology. November.
17. Clough, G. Wayne. 2007. “The Role of the Research University in Fostering Innovation.” The Americas Competitiveness Forum. June 12.

18. Власні матеріали технопарку «Хемо-поль» www.chemopol.com.ua.

До розділу 3.4.3

1. Соколовська З.М., Клепікова О.А. Комп'ютерне моделювання складних економічних систем. – Одеса: Астропринт, 2011. -512с.
2. Соколовська З.М., Яценко Н.В. Засоби імітаційного моделювання економічних систем. – Одеса: ОДЕУ, 2003. - 240с.
3. Комірна В.В. Регіональна економічна політика в умовах інтеграції України в сучасну світогосподарську систему. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. -428с.

До розділу 4.1.

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: постанова Кабінету міністрів України № 1001 від 21 липня 2006р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>
3. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua>.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Головне управління статистики в Одеській області. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
6. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О.Г.Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2010. – 556 с.
7. Отчет о конкурентоспособности Украины 2009. Навстречу экономическому росту и процветанию. – К.: Копирайт, 2009. – 236 с.
8. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір: Лехан В.М., Слабкий Г.О., Шевченко М.В. Київ, 2009. – 128 с.
9. Професійна спілка працівників охорони здоров'я України : Інформація про соціально-економічну ситуацію в галузі охорони здоров'я у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://medprof.org.ua/socialno-ekonomichnii-zakhist/informacija-pro-socialno-ekonomichnu-informaciju-v-galuzi-okhoroni-zdorovja/>
10. Розмір середньої заробітної плати в сфері охорони здоров'я, станом на 1 лютого 2011 року, становить 1591 грн (68 % середнього рівня по економіці), що є одним з найнижчих, після працівників рибальства й рибництва, сільського господарства та мисливства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Інформація про соціально-економічну ситуацію в галузі охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://medprof.org.ua/socialno-ekonomichnii-zakhist/informacija-pro-socialno-ekonomichnu-informaciju-v-galuzi-okhoroni-zdorovja/>
13. Законопроект «Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20110413_0.html
14. Солоненко Н. Економіка охорони здоров'я: Навч. посіб. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 415 с.
15. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави. Національна доповідь. За загальною редакцією В. М. Гейця [та ін]. – К.: НВЦ НБУВб 2009. – 687 с.
16. Рішення Конституційного Суду України у справі щодо офіційного тлумачення положення част. 3 ст. 49 Конституції України «у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v010p710-02>
17. Рудий В.М. Законодавче забезпечення реформи системи охорони здоров'я в Україні. – К. : Сфера, 2005. – С. 229–230.

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	7
1.1. Поняття, необхідність, мета та методологічні засади участі держави у господарській діяльності.....	7
1.2. Інституційні особливості управління економікою на мезорівні....	21
1.3. Державна регіональна політика як інструмент узгодження державних та місцевих інтересів.....	29
1.4. Прогнозування та планування як своєрідні економічні регулятори соціально-економічного розвитку різних рівнів господарювання	36
РОЗДІЛ 2. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ТА ЗАСОБИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ НА МЕЗОРІВНІ.....	49
2.1. Особливості методології стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій.....	50
2.2. Закордонний досвід формування регіональних стратегій розвитку	56
2.3. Особливості господарювання у народногосподарському комплексі Одещини	64
2.3.1. Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку Одеської області	64
2.3.2. Ділова активність та рівень життя населення регіону	89
2.3.3. Основні тенденції соціально-економічного розвитку міста обласного підпорядкування	92
2.4. Довгострокові пріоритети господарювання в Одеському регіоні... 103	
2.4.1. Стратегічні цілі та завдання соціально-економічного розвитку регіону.....	103
2.4.2. Стратегічний план дій для м.Одеса.....	103
РОЗДІЛ 3. МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ІНДУСТРІЇ НА МЕЗО ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ.....	118
3.1. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку промисловості	118
3.1.1. Аналіз безбитковості випуску та реалізації продукції промислового підприємства.....	118
3.1.2. Запровадження антикризових управлінських рішень на підприємствах цукрової промисловості	149

3.1.3. Реструктуризація підприємств машинобудування.....	177
3.1.4. Стратегічні напрямки впровадження інновацій на підприємствах харчової промисловості.....	194
3.1.5. Кластерний підхід до розвитку промисловості регіону	206
3.2. Державне регулювання агросектору України.....	222
3.2.1. Державна політика регулювання ринку зерна в Україні та наслідки її впровадження.....	222
3.2.2. Сучасні шляхи залучення інвестицій в аграрний сектор України.....	234
3.2.3. Роль державного регулювання у забезпеченні продовольчої безпеки України.....	241
3.3. Комплексна оцінка розвитку малого бізнесу на регіональному рівні	252
3.3.1. Активізація розвитку малого підприємництва як ознака формування середнього класу.....	252
3.3.2. Забезпечення стійкого розвитку малого та середнього підприємництва у конкурентному середовищі.....	270
3.3.3. Концепція формування системи індикаторів оцінки стійкого функціонування малих та середніх підприємств	276
3.4. Інноваційні перетворення у народногосподарському комплексі регіону	289
3.4.1. Інноваційна складова конкурентоспроможності підприємства	289
3.4.2. Технопарк як елемент регіональної інноваційної інфраструктури	297

РОЗДІЛ 4. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ НА РІВНІ РЕГІОНУ	316
4.1. Обґрунтування системи управління економікою здоров'я на регіональному рівні.....	316
4.2. Перспективи розвитку сільського туризму в Одеському регіоні ..	346
4.3. Поняття, місце та роль змін у забезпеченні економічної конкурентоздатності ефективності підприємств, що підпорядковані органам місцевої влади.....	354
ВИСНОВКИ	379
Список використаних джерел.....	382

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В НАРОДНОГОСПОДАРСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ
(НА МЕЗО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ)**

(за ред. А.І. Ковальова, Н.В. Сментини)

Монографія

Підписано до друку 12.03.2013. Формат 60*84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк.. 23,25
Тираж 300 прим. Замовлення № 315

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8
Свідоцтво ДК №3564 від 31.08.2009
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru