

Критерії економічного розвитку не завжди грають роль цілей або цільових орієнтирів і навпаки. Нерідко в якості тактичних цілей регіонального розвитку виступають проміжні задачі по зміні ситуації, небажаної для розвитку, і створенню умов, необхідних для успішного розвитку. Серед таких тактичних цілей розвитку регіону або міста можна назвати: привабливість нових видів бізнесу, розширення існуючого бізнесу, розвиток малого бізнесу, розвиток промисловості, розвиток сфери послуг, підвищення рівня зайнятості населення регіону.

Особливе значення в визначенні рівня економічного розвитку регіону мають традиційні показники, що оцінюють рівень виробництва і споживання благ і зростання цього рівня на душу населення (ВВП, БВП, реальний ВВП на душу населення, темпи зростання цих показників).

Для оцінки динаміки розвитку простору цілком доцільно використовувати показники, що оцінюють темпи економічного зростання в регіоні. В першу чергу це темпи зростання душевого доходу, продуктивності праці, а також темпи структурної трансформації виробництва і суспільства.

В цілому на рівні регіону можна розглядати в якості найбільш адекватних наступні критерії і відповідні їм показники соціально-економічного розвитку: ВРП (абсолютна величина і на душу населення) і темпи зростання цих показників, середній рівень доходів населення і ступінь їх диференціації, тривалість життя, рівень фізичного і психічного здоров'я людей, рівень освіти, рівень споживання матеріальних благ і послуг (продуктів харчування, житла, телефонних послуг), забезпеченість домашніх господарств товарами тривалого використання, рівень охорони здоров'я (забезпеченість поліклініками, лікарнями, аптеками, діагностичними центрами і послугами «швидкої допомоги», якість надаваних медичних послуг), стан навколишнього середовища, рівність можливостей людей, розвиток малого бізнесу, збагачення культурної життя людей.

При управлінні економічним розвитком окремого регіону цілком доцільно виділяти всі перераховані відносно самостійні цілі і здійснювати моніторинг їх досягнення.

Література

1. Пчелинцев О.С. Регіональна економіка в системі стійкого розвитку / О.С. Пчелинцев. – М.: Наука, 2004 – 258 с.
2. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVIII вв. Том 1: Структури повсякденності / Ф. Бродель. – М.: Весь світ, 2007 – 592 с.
3. Мечников Л.І. Цивілізації і великі історическі річки / Л.І. Мечников. – СПб.: Пантея, 1995. 461 с.
4. Краткий філософський словарь / Під ред. М.М. Розенталя і П.Ф. Юдіна. 4-е изд., доп. і испр. – М.: Госполитиздат, 1954 – 704 с.

658.65.016

*Миколайчук Н.С., д.е.н., професор,
Миколайчук М.М., д.держ.упр., доцент,
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України,
Софієнко А.В., к.е.н. доцент,
Херсонський національний технічний університет*

**ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
РЕГІОНУ**

Значний спад у промисловому виробництві внаслідок трансформації економіки супроводжувався зниженням конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх продукції. Наприклад, на Херсонщині один з найбільших у Європі бавовняний комбінат, який поставляв продукцію у десятки країн світу, ледь підтримує своє існування, в одному з його корпусів планується розмістити торговельно-розважальний комплекс. Багато підприємств різних галузей у цьому регіоні перетворились на „згадку історії” або ще ледь жевріють. Така ситуація властива багатьом регіонам, соціально-економічний розвиток яких не може здійснюватись без відродження та подальшого розвитку промислового виробництва. Але в умовах глобалізації „слабкі” підприємства не витримують жорсткої конкуренції з боку іноземних фірм та їх товарів, не зможуть бути основою зростання конкурентоспроможності регіону та країни, що необхідно для рівноправного входження до кола розвинених європейських країн. Тому

запорукою реалізації стратегічних намірів України щодо Європейської інтеграції є впровадження на вітчизняних підприємствах конкурентного управління, сутність якого полягає в забезпеченні їх конкурентоспроможності, досягненні високого рівня результатів соціально-економічного розвитку при ефективному використанні всіх наявних ресурсів [1, с. 158]. Вирішувати цю проблему необхідно спільними зусиллями не тільки менеджменту підприємств але й регіональних управлінців.

В останні роки науковці приділяють значну увагу питанням конкурентоспроможності національної економіки. Так, у монографії колективу авторів Інституту економіки та прогнозування НАН України узагальнені теоретико-методологічні засади конкуренції, висвітлені особливості конкуренції в Україні, її макроекономічні та регіональні аспекти з урахуванням впливу на конкурентоспроможність структури господарського комплексу, проблеми економічної безпеки держави [2]. У ґрунтовному дослідженні вчених Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана переважно зосереджено увагу на механізмах реалізації конкурентних стратегій на світовому ринку, технології просування товарів, нарощування переваг на ринку високотехнологічної продукції та ін. [3, 4]. Але недостатньо уваги приділяється проблемам підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, особливо при виробництві товарів першої необхідності для населення (продукція харчової та легкої промисловості).

Розв'язання проблем конкурентного розвитку потребує чіткого визначення сутності цієї категорії, чинників впливу на нього. Перш за все слід відзначити наявність розбіжностей у тлумаченні різними авторами сутності розвитку, який у більшості випадків ототожнюють із зростанням, збільшенням обсягів виробництва. Дійсно, індикатором зростання у світовому співтоваристві вважають валовий внутрішній продукт країни (ВВП), його нарощування дозволяє підвищувати життєвий рівень населення, збільшувати вільний час для відпочинку та саморозвитку особистості. Але економічне зростання супроводжується і негативними явищами: погіршенням екологічних умов, зростанням психологічної напруги та захворювань населення, а коли збільшення чисельності населення випереджає зміни у обсягах виробництва, то не призводить і до зростання його добробуту. Тому при оцінці досягнень країн акцентують увагу на людському розвитку, який крім рівня ВВП враховує тривалість життя, освіту населення.

Ряд авторів, до яких належить і Й. Шумпетер, звертають увагу на відмінності між розвитком і зростанням, підкреслюють, що розвиток супроводжується якісними змінами [5]. Розвиток, як процес переходу від одного стану до іншого, більш досконалого трактується і у великому тлумачному словнику сучасної української мови [6]. У енциклопедичному словнику 80-х років минулого століття відзначається, що розвиток може бути еволюційним, коли поступово змінюються кількісні характеристики об'єкту, або революційним, коли здійснюються якісні зміни. До того ж визнається можливість не тільки прогресивного але й спадного, регресивного розвитку [7].

З погляду авторів найбільш точну характеристику поняття розвитку (стосовно країни, регіону) надає Р.Нуреев, який відзначає, що це комплексний, багатомірний процес, що передбачає глибокі зміни не тільки основних факторів виробництва, але й в соціально-економічній, політичній, інституціональній сферах, інфраструктурі, освіті [8].

Для українських підприємств, які необхідно виводити з кризового стану, еволюційний розвиток може лише поліпшити використання існуючих потужностей, чого недостатньо для посилення конкурентних позицій як на внутрішньому так і світових ринках, зменшення відставання національної економіки від економічно розвинених європейських країн. Необхідні революційні зміни. Тому мова може йти лише про конкурентоспроможний розвиток, особливістю якого автори вважають якісні позитивні зміни у всіх аспектах діяльності підприємства, які є основними чинниками зростання його конкурентоспроможності, а також сприяють підвищенню конкурентоспроможності регіону, країни. Для здійснення конкурентоспроможного розвитку необхідне певне підґрунтя, яке створюється завдяки формуванню відповідного потенціалу.

Існують різні визначення потенціалу. Так, інноваційний потенціал характеризують здатністю і готовністю організації здійснювати інноваційні процеси [9, с. 243]. Потенціал також визначають як можливість здійснювати певну діяльність заради досягнення встановлених цілей [10, с. 682]. Бурда А.І. розглядає методологічні підходи оцінки локальних (трудового, мотиваційного, соціального) потенціалів підприємства, які є компонентами потенціалу розвитку, який в свою чергу формує ступінь конкурентоспроможності підприємства [11]. Відомі автори акцентують увагу на тому, що нові стратегії підприємства пов'язуються із досягнутим потенціалом та в одночас обмежуються цим потенціалом. Тому, потенціал не можна розглядати як наявні максимальні можливості, бо ці можливості постійно змінюються нарощуючи або знижуючи потенціал [12]. Але всі автори одностайні в тому, що потенціал – це складна, динамічна, багатокомпонентна система, яка характеризує можливості подальшого удосконалення об'єкту господарювання. Потенційні можливості об'єктивно існують але часто приховані, не проявляються. Їх сукупність складає потенціал певної системи у якомусь відношенні (військовому, технічному, економічному) або загальний потенціал розвитку.

Здійснення стратегічного управління потребує виявлення цих прихованих можливостей та їх взаємозв'язку для обґрунтування стратегії. Але ще більше значення має цілеспрямоване формування потенціалу, який дозволить досягти бажаної мети. Для цього необхідно визначити основні складові стратегічного потенціалу будь-якої системи та особливості формування потенціалу для різних категорій систем.

При виділенні елементів потенціалу проводять аналогію з відкритою економічною системою певного рівня. Так, потенціал підприємства залежить від внутрішньої складової (сукупність ресурсів, компетенцій, бізнес-процесів) та стану зовнішнього середовища і зв'язком з ним [13, с. 22-23]. Для підприємства кожна з внутрішніх складових є керованою. На зовнішнє середовище впливати важче. Але підприємствам треба вчитись швидко реагувати на його зміни а органам регіонального управління створювати умови для зростання потенціалу підприємств. Схема поєднання їх зусиль відображена на рис. 1.

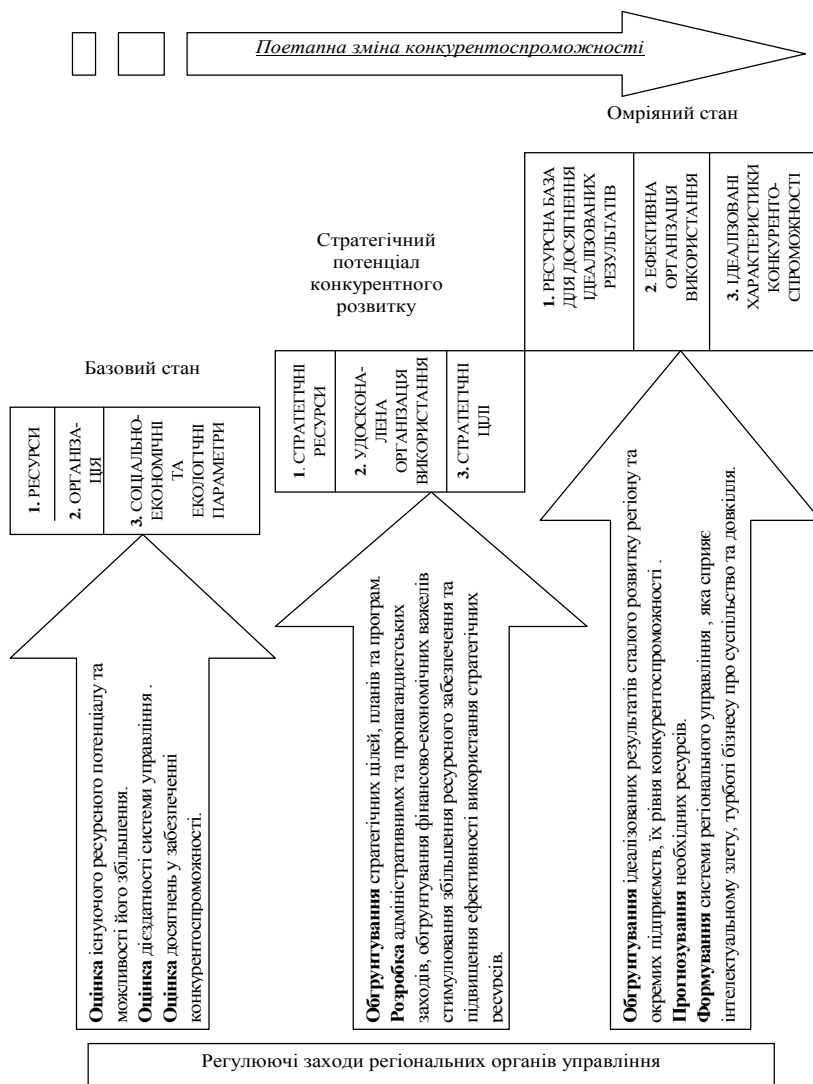


Рис. 1. Механізм формування стратегічного потенціалу конкурентного розвитку

Першим кроком керівництва підприємства у формуванні потенціалу конкурентного розвитку має бути оцінка існуючого стану за критеріями, які враховують чинники зростання конкурентоспроможності не тільки підприємств але й регіонів, країни. Також необхідно визначити здатність оновлювати технічну базу виробництва, підтримувати необхідний рівень конкурентоспроможності продукції, ступень відповідності системи управління вимогам часу з огляду на дієвість управлінського персоналу, його

спроможність забезпечувати не тільки досягнення поточних цілей підприємства але й впевнений рух до ідеалізованого стану.

На регіональному рівні варто оцінити внесок кожного підприємства у формування потенціалу регіону, надати морально-етичну підтримку лідерам шляхом пропагування їх позитивного впливу на соціально-економічний розвиток, імідж регіону, задоволення потреб населення, збереження довкілля.

Для формування стратегічного потенціалу подальшого розвитку необхідно враховувати стратегічні напрями розвитку регіону, які мають бути відображені у індикативних планах з очікуваним внеском підприємств кожної галузі. Участь суб'єктів господарювання у реалізації стратегії розвитку регіону, країни забезпечується шляхом опосередкованого державного регулювання за допомогою фінансово-економічних важелів: бюджетної, грошово-кредитної, податкової, цінової політики, інші методи стимулювання чи обмеження.

Управлінський персонал підприємства визначає стратегічні цілі з урахуванням вимог зовнішнього середовища та бажаного рівня конкурентоспроможності, який залежить від існуючого стану: аутсайдери мають „підтягуватись” до середнього рівня по регіону, Україні; „середнякам” треба прагнути наздоганяти лідерів, а кращим підприємствам регіону, країни необхідно входити до кола світових лідерів. Відповідно цілям визначаються необхідні стратегічні ресурси, які забезпечують можливість досягнення цілей. Найбільш важливими вважають: технічні, технологічні та кадрові можливості випуску продукції, надання послуг у обсягах, що відповідають існуючому попиту на певних сегментах ринку та планам досягнення бажаної долі на ринку; спроможність управлінського персоналу своєчасно виявляти потреби споживачів, формулювати конкурентоспроможні ідеї щодо оновлення асортименту та втілювати їх у життя; здатність забезпечувати внутрішню гнучкість підприємства за рахунок використання відповідного технічного обладнання та кадрових ресурсів, а також стійкість до нестабільних умов зовнішнього середовища (коливання на ринках фінансів, товарів, ресурсів) [14, с. 18].

Особливого значення набуває формування організаційної структури управління, яка сприяє реалізації стратегічних програм. Серед підприємств легкої промисловості прикладом ефективних перетворень у організаційній структурі може бути ЗАО “Тиротекс”, де на основі принципів програмно-цільового управління у 90 роки були сформовані нові управлінські підрозділи, удосконалена структура виробничого блоку та обслуговуючих господарств [15].

З точки зору економічної безпеки, зменшення залежності від постачальників, реалізації планів реконструкції підприємства та його подальшої розбудови на базі відділу капітального будівництва створено цегельний завод, а для відмови від послуг посередницьких структур у доведенні продукції до споживачів торгівельний дім, який мав здійснювати прогнозування асортименту, розробку нових особливо модних виробів (серед яких були чоловічі сорочки), збут продукції. До складу виробничих підрозділів підприємства введено швейне виробництво.

Іноваційними змінами можливо вважати створення програмно-цільових управлінських підрозділів, частка яких формувалась за пропозицією співробітників кафедри менеджменту нинішнього ХНТУ:

центру науково-технічного розвитку, який мав здійснювати розробку та реалізацію стратегічних завдань з реконструкції та модернізації виробництва відповідно асортиментній стратегії; центр підготовки кадрів та соціального розвитку;

центр управління ефективністю виробництва для проведення постійної цілеспрямованої роботи з пошуку резервів підвищення ефективності виробництва та поліпшення фінансового стану підприємства.

Надалі в його структурі з'явився механічний завод, який виготовляє необхідні для ремонту обладнання деталі, модернізується та навіть виготовляється нове нестандартне обладнання. Швейне виробництво перетворилось у об'єднання, у складі якого з 2007 року працює дільниця автоматичних швейних ліній, на якій виготовляється більше 50 моделей. У вишивальному цеху працюють автомати з Японії, Германії, Китаю, Італії.

З жовтня 2007 року у всіх виробничих підрозділах працюють центри оперативного планування (ЦОП). Основними завданнями центрів є: синхронізація всіх робіт, впровадження програми “Світлофор”, яка забезпечить зменшення ризиків невиконання планів поставок завдяки здійсненню коригуючих дій на основі достовірної інформації, подачу на склади продукції за дві доби до терміну відвантаження.

Омріяний стан потенціалу має забезпечувати ідеалізовані показники конкурентоспроможності, властиві світовим лідерам. Для його формування необхідні відповідні зміни у системі управління регіональним розвитком, яка створюватиме передумови для інтелектуального злету, зменшення відтоку кваліфікованих кадрів, захисту бізнесу від посягань на його власність. Саме на регіональному рівні необхідно подбати про забезпечення інформацією підприємств для здійснення бенчмаркінгових порівнянь.

У внутрішньому середовищі необхідно впроваджувати управління за результатами, формувати корпоративну культуру, яка сприятиме інноваційному розвитку, відповідальності перед суспільством. Управлінський персонал має бути здатним до аналізу ситуації не тільки на внутрішньому але й на зовнішніх ринках, підтримки міжнародної конкурентоспроможності.

Необхідно вирішити проблему формування конкурентоспроможного потенціалу регіонів. Цьому сприятиме удосконалення між бюджетних відносин, мотивація прагнення до самодостатності місцевого самоврядування шляхом використання об'єктивних критеріїв обґрунтування між бюджетних трансфертів. На думку авторів існуючий підхід до визначення величини трансферту на основі порівняння середнього та фактичного податкових доходів, а також можливих та необхідних витрат, провокує пасивне відношення до реалізації концепції випереджального, а не наздоганяючого розвитку економіки України. Для стимулювання, виявлення та реалізації резервів розвитку доцільно визначати норматив дотацій вирівнювання на одну особу населення стабільним на 5 років. Розмір його має залежати від різниці не фактичної податкоспроможності в регіоні та країні, а потенційної. Довгострокові нормативи дозволять при поліпшенні економічної ситуації в регіоні не зменшувати дотації, а спрямовувати кошти на формування конкурентоспроможного потенціалу регіону, здатного забезпечити самодостатність регіонального розвитку [16].

Формування потенціалу конкурентного розвитку має здійснюватись спільними зусиллями управлінського персоналу підприємств та регіонів.

Суб'єкти господарювання мають усвідомлювати, що результати їх діяльності впливають на соціально-економічні досягнення регіонів та країни, Пасивне очікування фінансової допомоги приведе до самоліквідації. Необхідно забезпечити ефективне використання існуючого потенціалу та формувати потенціал, здатний забезпечити конкурентоспроможний роз виток.

З боку регіональної влади необхідна мотивація постійного удосконалення, підтримка руху до омріяних досягнень за рахунок підвищення інвестиційної привабливості регіону та його інтелектуального капіталу, захист успішно працюючих підприємств від посягання на їх власність.

Література

1. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: учеб. пособ./ Л.С. Шевченко.- Харьков: Спада, 2004.-520с.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. Т.3: Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця, акад. НАН України В.П.Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є.Кваснюка.- К.: Фенікс, 2007.-556с.
3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т.- Т.1/Д.Г.Лук'яненко, А.М.Поручник, Л.Л.Антонюк та ін.; За заг. Ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М.Поручника.- К.:КНЕУ,2006.- 816 с.
4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т.- Т.П/Д.Г.Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; За заг. Ред. Д.Г.Лук'яненка, А.М.Поручника.- К.:КНЕУ,2006.- 592 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры) /Й.Шумпетер.-М.: Прогресс, 1982.-158 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. І голов. Ред.. В.Т.Бусел.-К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007.- 1376 слів.
7. Советский энциклопедический словарь.- М.: Советская энциклопедия, 1980.-1600 с.
8. Нуреев Р. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р. Нуреев.- М.: ИНФРА.- М.,2001.-236с.
9. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб./ Н.В.Краснокутська.-К.: КНЕУ,2003, с243- 254.
- 10.Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підруч.-2-ге вид.,перероб. і доп./ З.Є.Шершньова – К.: КНЕУ,2004.-699с.
11. Бурда А.І. Оцінка функціональних складових потенціалу розвитку підприємств машинобудівної галузі / А.І. Бурда // Інвестиції: практика та досвід - 2008. - № 12- С. 41-46.
12. Бельтюкв Е.А. Выбор стратегии развития предприятия: учеб. пособ./ Е.А. Бельтюкв, Л.А. Некрасов.– Одесса: ОНПУ, 2002. – 281 с.
13. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. пособ./ Н.С. Краснокутська.- Київ: Центр навчальної літератури,2005.-352.
14. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособ./ Под ред. Проф. Градова А.П.-Санкт-Петербург: «Специальная литература».-1995.-411с.
15. Миколайчук Н.С. Роль інновацій у забезпеченні розвитку підприємств текстильної промисловості/ Н.С. Миколайчук, Т.А. Стовба, А.Є. Глинська // Вісник Хмельницького національного університету.-2008.-№3.-Том 1.-С. 163-167.
16. Миколайчук М.М. Фінансово-економічний механізм забезпечення стійкого збалансованого розвитку регіону: монографія /М.М. Миколайчук; за наук. Ред. І.В. Розпунтенка.- К.:НАДУ,2010.-308 с.