ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШИНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

КУХНО СЕРГІЙ АНАТОЛІЙОВИЧ

УДК 338.242.2/.45.669:339.972

ДИСЕРТАЦІЯ

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Спеціальність 08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело _____С.А. Кухно

Науковий керівник: Ткаченко О.Г., канд. екон. наук, доцент

Маріуполь – 2018

АНОТАЦІЯ

Кухно С.А. Формування конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України в умовах глобалізації. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Донецький державний університет управління, Маріуполь, Донбаська державна машинобудівна академія МОН України, м. Краматорськ, 2018.

Дисертацію присвячено поглибленню теоретичних засад, удосконаленню методичних підходів та організаційного забезпечення формування конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України в умовах глобалізації.

У першому розділі «Теоретичні засади формування конкурентоспроможності галузевих комплексів» розглянуто тенденції світового та вітчизняного досвіду формування конкурентоспроможності систем різного рівня, досліджено характерні риси, місце та роль глобалізаційних процесів в системі управління конкурентоспроможністю галузі, розроблено концептуальні основи формування конкурентоспроможності міжгалузевого комплексу.

Структура конкурентоспроможності являє систему взаємовідносин між суб'єктами різних рівнів економіки. Конкурентоспроможність країни та галузі забезпечують товаровиробники – агенти мікрорівня. В свою чергу, ефективність економічної діяльності підприємств визначається конкурентоспроможністю країни, її позицією на світових ринках. Кожен новий рівень конкурентоспроможності закладає потенціал наступного, а разом вони доповнюють один одного та виступають як частини одного цілого.

Мезорівень є найбільш різноплановим у порівнянні з іншими рівнями конкурентоспроможності. Його суб'єкти досить специфічні та умовно розділені на три характерні групи з позиції формування конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність на мезорівні – це здатність підприємств галузі використовувати свій потенціал для задоволення споживачів, забезпечуючи високий рівень життя населення та витримуючи конкурентний тиск з боку як вітчизняних, так й іноземних виробників. Пропонується конкурентоспроможність галузі в умовах глобалізації розглядати як здатність виробляти товари, що відповідають вимогам світових ринків, дозволяють створювати умови для зростання конкурентоспроможності економіки країни в цілому, та визначаються наявністю технічних, економічних і організаційних конкурентних переваг для виробництва і збуту продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів в даній країни та світі в цілому.

Концепція формування конкурентоспроможності галузі має передбачити врахування таких чинників, як ефективність функціонування матеріального потоку як засіб інтеграції міжгалузевої взаємодії; досягнення високого рівня розвитку потенціалу виробництва як засіб синергії міжгалузевої взаємодії; інноваційна активність бізнесу як інструмент інтеграції та синергії міжгалузевої взаємодії.

У другому розділі «Методичні основи управління конкурентоспроможністю гірничо-металургійного комплексу України» визначено особливості та перспективи розвитку світового ринку металургійної продукції, запропоновано методичний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності ГМК, науково-методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю галузі в умовах глобалізації.

Гірничо-металургійний комплекс є базовою галуззю економіки України, одним із головних джерел валютних надходжень до бюджету

країни. ГМК являє собою багатовекторне виробництво надзвичайної складності.

Оцінка параметрів привабливості галузі ґрунтується на застосуванні експертно-аналітичного методу на основі адитивної моделі з рівнозначними нормованими вагами. За результатами розрахунків привабливість гірничо-металургійного комплексу України має середній рівень.

Для оцінки конкурентоспроможності галузі в роботі використано метод багатомірного рейтингового аналізу. Запропонована система показників, яка базується на характеристиках тих аспектів діяльності галузі, які мають істотний вплив на конкурентоспроможність. За результатами розрахунків було отримано узагальнений показник конкурентоспроможності – в цілому ГМК України є більш конкурентоспроможним в умовах глобалізації, ніж переробна промисловість в цілому. Це пов’язано з високим рівнем експортоорієнтованості підприємств.

Використання матриці McKinsey «привабливість галузі – конкурентоспроможність» дозволило оцінити перспективи гірничо-металургійного комплексу України на зовнішніх ринках та обрати стратегію конкурентоспроможності, яка передбачає подальшу концентрацію на конкурентних перевагах продукції та визначення джерел зростання галузі.

У третьому розділі «Організаційне забезпечення системи формування конкурентоспроможності галузі» обґрунтовано доцільність проведення кластерної політики держави як інструменту реалізації стратегії конкурентоспроможності міжгалузевих комплексів, удосконалено організаційно-методичне забезпечення кластеризації ГМК України, запропоновано алгоритм реалізації кластерної програми на засадах впливу кластерів на ефективність функціонування галузі.

Тенденції розвитку промисловості України дозволили дати визначення промислового кластеру як відкритої бізнес-система, що самоорганізується, виникає під впливом інтеграційних процесів в економіці, спрямована на підвищення конкурентоспроможності та збільшення економічної

ефективності за рахунок синергії діяльності учасників системи. Металургійний кластер – це спільнота економічно пов'язаних і близько розташованих підприємств гірничо-металургійного комплексу, які взаємно сприяють розвитку та зростанню конкурентоспроможності як кожного з них, так і галузі в цілому. Металургійний кластер об'єднує як промислові підприємства, так і сервісні структури та металоцентри, які співпрацюють з науково-дослідними організаціями, навчальними закладами, діловими асоціаціями та органами державної влади.

У якості методу кластеризації ГМК України пропонується використовувати метод проектного управління та фінансування, відмінною особливістю якого є широке залучення до процесу планування представників органів державного управління, різних громадських ініціатив, бізнес-товариств, науковців та фахівців, що дозволяє реалізувати принципи державно-приватного партнерства та підвищує об'єктивність, економічну ефективність і досяжність цілей кластерної програми.

Інституційне забезпечення кластерної політики держави полягає в розробці формальних і неформальних інститутів, що регулюють процес організації та розвитку кластер в країні. Формальні інститути – це закони, правові акти, інституціональні структури. Інституційне перетворення в частині формальних інститутів полягає в розробці Закону України «Про кластер», який повинен визначити сутність кластеру, цілі створення, критерії участі, порядок організації та функціонування кластерів, взаємовідношення суб'єктів кластеру, заходи економічної підтримки учасників кластерів, термін дії пільг, тощо.

У роботі розроблено кластерну програму «Організація металургійного кластеру в Донецькому регіоні», метою якої є створення кластеру виробників металургійної продукції в Донецькому регіоні. Програма повинна мати статус державно-приватно-міжнародної, що підвищує ефективність бізнесу та державного управління за рахунок використання переваг міжнародної співпраці.

Запропоновано організаційно-економічний механізм реалізації програми, що передбачає створення Асоціації виробників металургійної продукції, до складу якої входять: правління та дирекція, інформаційний бізнес-центр, освітній центр створений при базовому (галузевому) вузі, центр інжинірингу та трансферу технологій, центр зовнішньоекономічних відносин, координатори-представники видобувних, металургійних та транспортних підприємств-учасників кластеру. Асоціації виробників металургійної продукції дозволить реалізувати механізм співпраці та державно-приватного партнерства в кластерах і сприятиме підвищенню конкурентоздатності підприємств ГМК України.

В якості організаційних форм підтримки металургійних кластерів органами державного управління пропонується: відстоювання інтересів гірничо-металургійного комплексу в межах економічної політики держави шляхом збільшення імпортних мит і податків на продаж імпортних конкуруючих товарів; введення квот на ввезення конкуруючих товарів; введення квот на вивіз сировини, тощо; допомога в здійсненні міжнародного співробітництва, просування вітчизняних підприємств та їх продукції, створення міжнародних альянсів в межах кластерів, розвиток технологічної співпраці; проведення конкурсу серед кластерів, що буде сприяти розвитку мотиваційних чинників підвищення ефективності та конкурентоспроможності як кластерів, так і галузі в цілому.

Ключові слова: *гірничо-металургійний комплекс, глобалізація, конкурентоспроможність галузі, кластерний підхід, металургійний кластер, державно-приватне партнерство.*

ABSTRACT

Kuhno S. Formation of competitiveness of Ukraine's mining and metallurgical complex in the conditions of globalization. – Qualification scientific work as the manuscript.

Thesis for a Candidate Degree in Economics, specialty 08.00.03 – Economics and Management of National Economy. – Donetsk State University of Management, Mariupol, Donbas State Engineering Academy of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Kramatorsk, 2018.

The dissertation is devoted to deepening of theoretical bases, improvement of methodological approaches and organizational support of formation of competitiveness of the mining and metallurgical complex of Ukraine in the conditions of globalization.

In the first section "Theoretical bases of formation of competitiveness of branch complexes" the tendencies of world and domestic experience of formation of competitiveness of systems of different level are considered, characteristic features, place and role of globalization processes in the system of management of competitiveness of branch are developed, conceptual bases of competitiveness formation are developed.

The structure of competitiveness is a system of relationships between actors at different levels of the economy. The competitiveness of the country and the industry is ensured by micro-level commodity producers. In turn, the efficiency of economic activity of enterprises is determined by the competitiveness of the country, its position in the world markets. Each new level of competitiveness sets the potential for the next, and together they complement each other and act as part of one whole.

The level is the most diverse compared to other levels of competitiveness. Its subjects are quite specific and conditionally divided into three characteristic groups from the standpoint of competitiveness formation. Competitiveness at the

mezzanine level is the ability of the industry to use its potential to satisfy consumers, ensuring a high standard of living and withstanding competitive pressure from both domestic and foreign producers. It is proposed to consider the competitiveness of the industry in the context of globalization as the ability to produce products that meet the requirements of world markets, allow to create conditions for increasing the competitiveness of the economy of the country as a whole, and determined by the availability of technical, economic and organizational competitive advantages for the production and marketing of high quality products that meet the requirements specific consumer groups in the country and the world at large.

The concept of formation of competitiveness of the industry should include consideration of such factors as efficiency of functioning of material flow as a means of integration of inter-sectoral interaction; achievement of high level of development of production potential as a means of synergy of inter-branch interaction; innovative business activity as a tool for integration and synergy of cross-industry interaction.

In the second section "Methodological bases of competitiveness management of mining and metallurgical complex of Ukraine" the features and prospects of development of the world market of metallurgical products are defined, the methodical approach to the estimation of the level of competitiveness of MMC, the scientific and methodical approach to the formation of the strategy of managing the competitiveness of the industry are proposed.

Mining and metallurgical complex is the basic branch of economy of Ukraine, one of the main sources of foreign exchange payments to the budget of the country. MMC is a multi-vector production of extraordinary complexity.

The estimation of the parameters of attractiveness of the industry is based on the application of expert-analytical method on the basis of additive model with equivalent normalized weights. According to the results of the calculations, the attractiveness of the mining and metallurgical complex of Ukraine has an average level.

To evaluate the competitiveness of the industry in the work used the method of multivariate rating analysis. A system of indicators is proposed based on the characteristics of those aspects of the industry that have a significant impact on competitiveness. According to the results of the calculations, a generalized indicator of competitiveness was obtained - in general, the MMC of Ukraine is more competitive in the conditions of globalization than the manufacturing industry as a whole. This is due to the high level of export orientation of the enterprises.

The use of the McKinsey matrix of "industry attractiveness - competitiveness" made it possible to evaluate the prospects of Ukraine's mining and metallurgical complex in foreign markets and to choose a competitive strategy that envisages further concentration on the competitive advantages of products and identifying sources of industry growth.

In the third section "Organizational support of the system of formation of industry competitiveness" the expediency of carrying out the cluster policy of the state as a tool for the implementation of the strategy of competitiveness of interbranch complexes is substantiated, the organizational and methodological support for the clusterization of cluster functionalization has been proposed.

Trends in the development of the Ukrainian industry have made it possible to define the industrial cluster as an open self-organizing business system that emerges under the influence of integration processes in the economy, aimed at increasing competitiveness and increasing economic efficiency due to the synergy of activities of system participants. The Metallurgical Cluster is a community of economically connected and closely located enterprises of the mining and metallurgical complex, which mutually contribute to the development and increase of competitiveness of each of them and the industry as a whole. The metallurgical cluster brings together both industrial enterprises and service structures and metal centers that cooperate with research organizations, educational institutions, business associations and public authorities.

As a method of clustering of MMC of Ukraine it is proposed to use the method of project management and financing, a distinctive feature of which is widespread involvement in the planning process of representatives of public authorities, various public initiatives, business societies, scientists and specialists, which allows to realize the principles of public-private partnership and enhances objectivity, cost-effectiveness and attainment of the goals of the cluster program.

The institutional support of the state's cluster policy is to develop formal and informal institutions that regulate the organization and development of clusters in the country. Formal institutions are laws, legal acts, institutional structures. Institutional transformation in the form of formal institutes consists in the development of the Law of Ukraine "On Cluster", which should determine the nature of the cluster, the purpose of creation, criteria for participation, the order of organization and functioning of clusters, the relationship of the cluster entities, measures of economic support for cluster participants, term of benefits, etc.

In the work, the cluster program “Organization of metallurgical cluster in Donetsk region” was developed, the purpose of which is to create a cluster of producers of metallurgical products in Donetsk region. The program should have the status of public-private-international, which improves the efficiency of business and public administration by taking advantage of international cooperation.

An organizational and economic mechanism for the implementation of the program is proposed, which involves the creation of the Association of Metallurgical Manufacturers, which includes: board and directorate, information business center, educational center established at the base (branch) university, center of engineering and technology transfer, center of foreign economic relations, Coordinators, representatives of the mining, metallurgical and transport enterprises participating in the cluster. The Association of Manufacturers of Metallurgical Products will allow to implement the mechanism of cooperation and public-private partnership in clusters and will help to increase the competitiveness of the enterprises of MMC of Ukraine.

The following are suggested as organizational forms of support for metallurgical clusters: introduction of quotas for import of competing goods; introduction of quotas for export of raw materials, etc .; assistance in the implementation of international cooperation, promotion of domestic enterprises and their products, creation of international alliances within clusters, development of technological cooperation; holding a competition among clusters that will contribute to the development of motivational factors for improving the efficiency and competitiveness of both clusters and the industry as a whole.

Key words: *mining and metallurgical complex, inter-branch complex, industry competitiveness, cluster approach, metallurgical cluster, public-private partnership.*

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографія

1. Кухно С. А. Умови конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України на зовнішніх ринках. В кн.: *Механізми розвитку і безпеки економіки та суспільства: монографія* / В. В. Дятлова, Л. В. Батченко, О. Г. Ткаченко, С.А. Кухно та ін. Маріуполь, ДонДУУ, 2015. С. 78-88 (0,58 ум.-друк. арк.).

Статті у наукових фахових виданнях України, в т.ч. тих, що входять до міжнародних наукометричних баз даних

2. Кухно С.А. Концепція формування системи управління конкурентоспроможністю галузі. *Причорноморські економічні студії.* 2018, 28-1. С. 213-216 (0,41 ум.-друк. арк.) **[фахова, Index Copernicus].**

3. Кухно С.А. Кластерний підхід в системі управління конкурентоспроможністю гірничо-металургійного комплексу України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2018, 20, Ч. 1. С. 172-177 (0,43 ум.-друк. арк.) **[фахова, Index Copernicus].**

4. Кухно С.А. Методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України. *Причорноморські економічні студії.* 2017, 16. С. 237-241 (0,39 ум.-друк. арк.) **[фахова, Index Copernicus].**

5. Кухно С. А. Інституційні засади кластерної політики держави. *Ефективна економіка.* 2017, 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/ (0,40 ум.-друк. арк.) **[фахова, Index Copernicus].**

6. **Кухно С. А.,** Ткаченко О. Г., Шкарупа Р. О. Чинники міжнародної конкурентоспроможності промислового сектора національної економіки. *Проблеми та перспективи забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку : зб. наук. праць Дон. держ. ун-ту упр. Сер.: Економіка*, 2017, Т. XVIII, 301. С. 139-148. (0,48 ум.-друк. арк.). Особистий внесок: обґрунтовано чинники міжнародної конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу (0,20 ум.-друк. арк.) **[фахова].**

7. **Кухно С. А.,** Ткаченко О. Г., Удовиченко К. А. Оцінка структурних змін у зовнішній торгівлі України. *Проблеми та перспективи забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку : зб. наук. праць Дон. держ. ун-ту упр. Сер.: Економіка.* 2016, Т. XVII, 299. С. 135-143 (0,45 ум.-друк. арк.). Особистий внесок: визначено тенденції динаміки показників гірничо-металургійного комплексу в структурі зовнішньої торгівлі України (0, 20 ум.-друк. арк.) **[фахова].**

Публікації апробаційного характеру

8. **Кухно С. А.**, Ткаченко О. Г. Умови і чинники міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. *The development of International Competitiveness*: *State, Region, Enterprise*: Conference Proceedings, Part I, December 16, 2016. Lisbon, Baltija Pablishing. P. 117-122 (0,24 ум.-друк. арк.). *Особистий внесок: визначено чинники міжнародної конкурентоспроможності ГМК України за сучасних умов* (0,12 ум.-друк. арк.).

9. **Кухно С. А.**, Ткаченко О. Г., Ревіка К. А. Структурна перебудова зовнішньоекономічної сфери України як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації. *Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір*: матер. Міжнар наук.-практ. інтернет-конф. (9 груд. 2016 р., м. Маріуполь). Маріуполь, МДУ, 2016. С. 98-102. (0,20 ум.-друк. арк.). *Особистий внесок: визначено особливості кластеризації структури національної економіки з урахуванням пріоритетів конкурентоспроможності* (0,09 ум.-друк. арк.).

10. **Кухно С. А.**, Ткаченко О. Г. Особливості функціонування і розвитку світового ринку технологій. *Актуальні проблеми зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів*: матер. Міжнар наук.-практ. інтернет-конф. Секція 3 «Інноваційні засади розвитку економіки» (23-25 лист. 2016 р., м. Маріуполь). ДонДУУ, 2016. С. 118-120 (0,15 ум.-друк. арк.). *Особистий внесок: визначено технологічні пріоритети національної конкурентоспроможності на світових ринках* (0,10 ум.-друк. арк.).

11. **Кухно С. А.,** Ткаченко О. Г. Проблеми формування стратегії

конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України. *Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2015: Zbiór raportów naukowych Międzynarodowa konferencja naukowo-praktyczna.* Warszawa, Sp. z.o.o. «Diamond trading tour», 2015. С. 77-80 (0,15 ум.-друк. арк.). *Особистий внесок: окреслено основні елементи методичного підходу до формування стратегії управління конкурентоспроможністю галузі в умовах глобалізації (0,08 ум.-друк. арк.).*

12. Кухно С. А. Регіональна модель геоекономічної стратегії підвищення конкурентоспроможності України. *Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів*: матер. Міжнар. наук.-практ. конфер. (21-24 трав. 2014 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2014. С. 45-46 (0,10 ум.-друк. арк.).

13. Кухно С. А. Особливості формування політики соціальної відповідальності великих корпоративних структур. *Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-економічного розвитку*: матер. І Міжнар. наук.-практ. конф. (5-6 груд. 2013 р., м. Донецьк), Ч. 2. Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 111-112 (0,11 ум.-друк. арк.).

14. Кухно С. А. Тотальна глобалізація сучасного бізнесу змушує українських підприємців ставати гравцями на зовнішніх ринках для забезпечення успіху та прибутковості їхніх компаній. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності в освіті, науці і бізнесі:* матер. розширеного круглого столу (29 жовт. 2013 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 84-85 (0,10 ум.-друк. арк.).

15. Кухно С. А. Реструктуризація підприємств гірничо-металургійного комплексу України як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону. *Регіональний розвиток – основа розбудови української держави* (секція 3 «Виробничі, зовнішньоекономічні і екологічні аспекти регіонального менеджменту, організаційно-економічні механізми регулювання управлінської діяльності): матер. ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. (9-10 квіт. 2013 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 145-147 (0,15 ум.-друк. арк.).

ЗМІСТ

ВСТУП 16

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ 25

1.1. Конкурентоспроможність галузі як економічна категорія 25

1.2 Глобалізація економічних процесів як фактор конкурентоспроможності 50

1.3. Концептуальні основи формування конкурентоспроможності галузі .. 68

Висновки до розділу 1 97

2 МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ 100

2.1. Місце гірничо-металургійного комплексу України на світовому ринку металургійної продукції 100

2.2. Методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю галузі 126

2.3. Оцінка конкурентоспроможності галузей промисловості України для цілей стратегічного управління 142

Висновки до розділу 2 169

3 ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ 172

3.1. Кластерна політика держави в умовах глобалізації 172

3.2. Методичне забезпечення кластерного підходу в системі управління конкурентоспроможністю галузі 192

3.3. Розробка кластерної програми гірничо-металургійного комплексу України 226

Висновки до розділу 3 245

ВИСНОВКИ 248

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 252

ДОДАТКИ 276

ВСТУП

Актуальність теми. Перехід вітчизняної економіки до ринкових відносин та інтенсивний розвиток процесів глобалізації обумовлює необхідність радикальних змін у теоретичних і науково-практичних поглядах на забезпечення конкурентоспроможності виробників. Одночасно це створює передумови для розробки нових підходів і виявлення факторів, що впливають на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Глобалізація та прискорення науково-технічного прогресу, внесли значний вклад в зростання конкуренції на світових ринках. Передумовою для міжнародної конкурентоспроможності національної економіки є наявність конкурентоспроможних галузей в його структурі. Таким чином, розвиток конкурентоспроможного горно-металургічного комплексу є запорукою конкурентоспроможності національної економіки.

Важливість металургійної промисловості в сучасній економіці визначається насамперед тим, що вона є основним постачальником будівельних матеріалів для проектування, будівництва та енергетичного комплексу.

Внесок металургійної промисловості у ВВП України в 2017 році становить близько 14,8 %. На її частку припадає близько 15,5 % промислового виробництва і 23,4 % експорту країни. Частка українського горно-металургічного комплексу в податкових платежів в усі рівні бюджету перевищує 5 %. Крім того, як споживач товарів і послуг природних монополій, металургійна промисловість використовує 5,3 % від загального обсягу споживання електроенергії і більш ніж на 8 % від загального обсягу споживання природного газу, а його частка в вантажному залізничних перевезеннях становить близько 15 %. Приблизно 2,9 % працівників у промисловому секторі української економіки зайняті на підприємствах горно-металургічного комплексу. Зміни в металургійному виробництві призводить

до відповідних коливань індексу промислового виробництво вперед один або два квартали [168]. Це дозволяє зробити висновок про те, що розвиток горно-металургічного комплексу впливає на все промислове виробництво і економічну ситуацію в Україні в цілому.

В даний час конкурентоспроможність гірничо-металургійного комплексу набуває особливого статусу, оскільки від неї залежить кардинальне підвищення ефективності економіки країни в цілому на основі впровадження нових технологій виробництва та всеосяжного використання людського капіталу, орієнтованого на постійне оновлення продукції, що випускається, значне підвищення її якості. Важливість горно-металургічного комплексу для національної економіки робить необхідним, щоб оцінити його конкурентоспроможність і шляхи її поліпшення. Проте, слід зазначити, що на сьогоднішній день не існує єдиної методології оцінки рівня галузевої конкурентоспроможності.

Багатоаспектний аналіз сутності конкуренції та конкурентоспроможності проводили вчені-економісти різноманітних шкіл і напрямів економічної думки. Основні положення теорія конкурентоспроможності знайшла свое відображення в роботах класиків економічної думки: Сміта А. [204], Маркса К. [153], Маршалла А. [154], Шумпетера Й. [247], Хайєка Ф. [230] та ін.

Вітчизняна економічна наука активно аналізує процеси управління та оцінки конкурентоспроможності в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки, а також зарубіжний досвід і його значення для створення ефективного механізму забезпечення конкурентоспроможності. Цьому присвячені роботи Ансоффа І. [42], Фатхутдінова Р. [226], Чумаченка М. [237] та інших. Більшість робіт вітчизняних і зарубіжних економістів останніх років присвячено проблемам виявлення умов та факторів, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і пошуку шляхів їх максимального включення в систему забезпечення конкурентоспроможності країни на зарубіжних ринках. Конкурентоспроможність галузі як складова

конкурентоспроможності країни на світовому ринку досліджена в економічній літературі не так глибоко, як того вимагає економічна реальність.

Питанням конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України присвячено праці таких науковців, як Амоша О. [40], Драчук Ю. [83], Бурцева О. [59], Пасхавер О. [171], Кизим М. [101], Кулицький С. [126], Волков В. [64], Горошкова Л. [74], Чернобровкін С. [236] та інші. Але залишаються питання, до кінця не вирішені науковцями, одним з яких є формулювання системи умов та факторів конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України з метою управління ними при роботі на зовнішніх ринках.

Питання впливу глобалізації на рівень розвитку промислового комплексу країни розглядаються в своїх роботах Беззубченко О. [51], Геєць В. [66], Жаліло Я. [89], Лук'яненко Д. [223], Макогон Ю. [149], Покатаєва О. [179], Ткаченко О. [137], Тельнова Г.В. [214], Швиданенко О. [240] та інші.

Однак в умовах наростаючої ролі глобалізації та необхідності адаптації вітчизняної економіки до умов функціонування в рамках СОТ деякі аспекти механізму розвитку галузей, оцінки їх поточного становища, системи факторів, вплив на які дозволяє стимулювати зростання конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу, представляються недостатньо розробленими. Вищезазначене обумовило тему дисертації, її мету і завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт Донецького державного університету управління МОН України за темами «Умови, фактори та механізми забезпечення розвитку ЗЕД України в сучасній світовій економіці» (номер держреєстрації 0109U005427, 2013-2014 рр.); «Розвиток зовнішньоекономічної сфери національного господарства в сучасних умовах» (номер держреєстрації 0114U004703, 2014-2019 рр.), «Механізми інноваційного розвитку ЗЕД і пріоритетних секторів економіки України» (номер держреєстрації 0115U004320, 2015-2019 рр.), у межах яких досліджено умови і

чинники міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, розроблені методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу, концептуальні положення формування конкурентоспроможності галузевих комплексів на основі державно-приватного партнерства.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є обґрунтування теоретико-методичних засад, розробка методичного забезпечення та науково-практичних рекомендацій щодо формування конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України в умовах глобалізації.

Для досягнення зазначеної мети в роботі поставлено такі *завдання*:

виявити тенденції світового та вітчизняного досвіду формування конкурентоспроможності національної економіки з урахуванням особливостей макро-, мезо- та мікроекономічних систем;

визначити характерні риси, місце та роль глобалізаційних процесів в системі формування конкурентоспроможності галузевих комплексів на внутрішньому та зовнішньому ринках;

розробити концептуальні основи формування системи управління конкурентоспроможністю промислової галузі;

вдосконалити методичний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу з урахуванням впливу на його функціонування глобалізаційних процесів;

розвинути науково-методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю галузі в умовах глобалізації;

обґрунтувати доцільність та вдосконалити аналітичне забезпечення реалізації кластерної політики держави як інструменту управління галузевими комплексами;

обґрунтувати доцільність реалізації кластерної політики держави як інструменту управління галузевими комплексами України;

вдосконалити організаційно-методичне забезпечення кластерного підходу до управління конкурентоспроможністю в межах галузевих комплексів.

Об'єктом дослідження є процеси управління конкурентоспроможністю міжгалузевих комплексів в умовах глобалізації.

Предмет дослідження – теоретико-методичні та науково-практичні засади формування конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України.

Методи дослідження. Методичну основу дисертаційної роботи складає комплекс науково-теоретичних і прикладних розробок в області теорії управління складними системами, оцінювання рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, кооперації та інтеграції міжгалузевих об'єднань, загальнонаукові методи логічного та системного аналізу, індукції, дедукції, економіко-математичного моделювання.

У процесі дослідження використано систему загальнонаукових і спеціальних методів, що в сукупності дозволило досягти концептуальної єдності досліджень: абстрактно-логічний – для уточнення категорії «кредитоспроможність галузі»*;* теоретичного узагальнення – для дослідження теоретичних засад формування конкурентоспроможності систем всіх рівнів, обґрунтування ролі глобалізації в управлінні конкурентоспроможністю міжгалузевих комплексів; методи аналізу та синтезу – для обґрунтування концептуальних положень формування конкурентоспроможності галузі, системи принципів їх реалізації; економіко-математичного моделювання – для побудови моделі оцінки рівня конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу; метод проектного управління та фінансування – при розробці кластерної програми розвитку гірничо-металургійного комплексу; логічного узагальнення – при узагальненні результатів та формулюванні висновків дослідження).

Інформаційну базу дослідження становлять склали законодавчі акти Верховної Ради України, укази Президента України, постанови Кабінету

Міністрів України, дані світових статистичних досліджень та Державної служби статистики України, економічна звітність компаній гірничо-металургійного комплексу, монографічна та періодична література за темою дисертації, результати власних досліджень автора.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні теоретичних засад, удосконаленні методичних підходів та організаційного забезпечення формування конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України в умовах глобалізації. Результати та ключові положення дисертації, які характеризують її наукову новизну та відображають внесок автора в розвиток економічної науки, полягають у такому:

удосконалено:

теоретичні положення концепції формування конкурентоспроможності промислових комплексів в умовах глобалізації, які, на відміну від існуючих, передбачають використання кластерного підходу до побудови міжгалузевих промислових комплексів, базуються на результатах аналізу економічних процесів на макро-, мезо- та мікрорівня та оцінювання їх впливу на рівень конкурентоспроможності систем, що дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення при формуванні державної економічної політики;

методичний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності промислових міжгалузевих комплексів, який на відміну від існуючих, передбачає врахування впливу на діяльність підприємств галузі глобалізаційних процесів шляхом використання системи показників різних рівнів ієрархії економічних систем і комплексу методичних положень щодо їх обчислення та визначення інтегрального показника конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках, що дозволив більш чітко визначити фактори впливу на конкурентоспроможність промислової галузі;

теоретичні положення оцінки впливу глобалізаційних процесів на конкурентоспроможність галузевих комплексів, які розширено за рахунок врахування базових процесів світової економіки: зростання мобільності (можливості територіального переміщення) та зростання відтворюваності

(можливості повторити, скопіювати, відтворити) ресурсів, продуктів, технологій), що дозволяє національній економіці отримувати безпосередні вигоди від участі в процесі глобалізації;

методологічні положення реалізації кластерної політики держави як інструменту управління гірничо-металургійним комплексом України, що використовує принципи державно-приватного партнерства та дозволяє отримати синергетичний ефект за рахунок взаємодії між державними органами, бізнесом і науково-освітніми установами;

дістали подальшого розвитку:

зміст поняття «конкурентоспроможність галузі в умовах глобалізації» як здатність галузі виробляти товари і послуги, що відповідають вимогам світових і внутрішніх ринків, дозволяють створювати умови для зростання конкурентоспроможності економіки країни в цілому, враховуючи характерні для даної галузі конкурентні переваги та ступінь її живучості та динамічності при різних варіантах розвитку економіки даної країни та світу в цілому;

науково-методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю галузі, який на відміну від існуючих, базується на використанні конкурентних переваг економічних систем всіх рівнів, враховує «вузькі місця» та «точки зростання» мезоекономіки в умовах мінливого характеру світових ринків;

організаційно-економічний механізм реалізації кластерного підходу до управління конкурентоспроможністю галузевого комплексу, що на відміну від існуючих, використовує метод проектного управління та фінансування, який включає аналіз ключових учасників проекту, проблем, завдань і стратегій, підготовку логіко-структурної матриці та графіку заходів і надходження ресурсів, та дозволяє організувати та забезпечити виконання проекту з максимальною ефективністю в рамках визначеного бюджету та строків.

Практичне значення одержаних результатів. Наукові результати дисертації доведені до рівня практичних рекомендацій і знайшли своє

практичне застосування в діяльності окремих установ та організацій. Зокрема, матеріали дисертації були використані Донецьким науковим центром НАН України та МОН України при підготовці науково-методичних рекомендацій з розвитку системи державно-приватного партнерства в процесі модернізації промисловості України (довідка №14 від 17.10.2018 р.). Практичні рекомендації щодо організаційно-методичного забезпечення кластерного підходу використано департаментом базових галузей економіки ДонОДА в процесі формування державної економічної політики (довідка №1/18-22 від 12.02.2018 р.). Комплекс інструментів оцінки конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу в процесі формування металургійного кластеру використано в управлінській діяльності ТОВ «Метінвест Холдинг» (довідка № 225/1-17 від 10.10.2018 р.). Результати дисертації запроваджені в навчальний процес Донецького державного університету управління МОН України (м. Маріуполь) (довідка 01/21-224 від 27.09.2018 р.). Копії довідок наведені в дод. А.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійним дослідженням, в якому автором здійснено оригінальний внесок у поглиблення теоретичних засад і розвиток методичних підходів до формування конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України. Основні висновки та пропозиції, сформульовані в дисертації, одержано автором особисто та викладено в опублікованих роботах (Додаток Б). З наукових робіт, опублікованих у співавторстві, використані лише ті ідеї, які отримані в результаті індивідуальних досліджень.

Апробація результатів дисертації. Результати дисертації обговорювалися та були схвалені на міжнародних науково-практичних конференціях, зокрема: «The development of International Competitiveness» (Lisbon, 2016), «Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2015» (Warszawa, 2015), «Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів» (Донецьк, 2014), «Регіональний розвиток – основа розбудови української держави» (Донецьк, 2013).

Публікації. Основні положення дисертації висвітлено у 15 наукових працях, з яких: одна – розділ у колективній монографії обсягом 0,58 ум.-друк. арк.; шість – статті у наукових фахових виданнях України (в т.ч. чотири – у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз) обсягом 2,56 ум.-друк. арк.; вісім – публікації апробаційного характеру обсягом 1,20 ум.-друк. арк. Загальний обсяг публікацій становить 4,34 ум.-друк. арк.; особисто автору належать 3,46 ум.-друк. арк.

Структура й обсяг роботи. Структура й обсяг роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (255 найменувань на 24 сторінках), трьох додатків (на 8 сторінках), містить 26 таблиць (на 18 сторінках) та 27 рисунків (на 16 сторінках). Основний текст роботи викладено на 251 сторінці. Загальний обсяг роботи становить 284 сторінки

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

1.1. Конкурентоспроможність галузі як економічна категорія

Найбільш цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби були сформульовані класичною політичною економією в середині XVII століття. Одним з перших дослідників проблем конкуренції з'явився А. Сміт. Вільний ринок за Смітом – це шлях, що веде до добробуту нації. Він виявив зв'язок між конкуренцією та оптимальним розподілом праці і капіталу [204]. Розвиваючи ідеї цінового регулювання ринку за допомогою конкуренції, інший економіст – Д. Рікардо побудував теоретичну модель досконалої конкуренції, удосконалив це формулювання у вигляді теорії порівняльних переваг у праці «Принципи політичної економії» (1817 р.). Концепція конкуренції А. Сміта знайшла своє продовження в рамках неокласичного напряму.

Досить актуальною для розробки моделі конкурентного розвитку країни є технологічна концепція конкуренції Маршалла. Характеризуючи переваги великомасштабного виробництва, він акцентує увагу на наявності зв'язку між економією на масштабі і концентрацією виробництва [154].

Серйозний внесок у дослідженні проблем конкуренції належить Й. Шумпетером, який під конкуренцією розуміє процес «творчого руйнування», що приводить до нових відкриттів [247]. Інноваційність конкуренції зазначає інший австрійський економіст Ф. фон Хайек. У роботі «Індивідуалізм і економічний порядок», виданої в 1948 р. Хайек під конкуренцією розуміє «процедуру відкриття». На думку Ф. фон Хайєка, за допомогою конкуренції виявляються найбільш ефективні шляхи реалізації економічних інтересів [230].

Так само, як і теорії конкуренції, концепції конкурентоспроможності різноманітні та представлені в різних наукових напрямках і школах. Основні

принципи теорії конкурентоспроможності знайшли своє відображення в американській, скандинавської та англійської наукових школах. Концепції кожної школи відрізнялися в залежності від специфіки соціально-економічних, кліматичних, географічних умов функціонування основних суб'єктів тієї чи іншої країни.

Так, яскравими представниками американської школи були М. Портер, М. Енрайт, які на основі аналізу розвитку промислових і регіональних кластерів розробили механізм підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. На основі дослідження економічної діяльності господарюючих суб'єктів розвинених країн М. Портер отримав важливі результати, завдяки яким він визнаний основоположником сучасної теорії конкурентоспроможності країн. М. Портер сформулював п'ять концепцій, які спрямовані на досягнення високої конкурентоспроможності: теорія ромба конкурентних переваг, теорія промислових кластерів, теорія чотирьох стадій розвитку націй, теорія ланцюжка накопичення вартості, теоретичні розробки про здатність науки до створення інновацій і підвищення конкурентоспроможності. М. Портер, намагаючись знайти причини конкурентної переваги тієї чи іншої країни, розробив конкурентну стратегію і застосував її до національного рівня [183].

Інший американський вчений М. Енрайт розробив теорію регіональних кластерів, тим самим конкретизувавши наукові розробки М. Портера. М. Енрайт робить висновок про те, що конкурентні переваги створюються не на наднаціональному або національному рівні, а на регіональному рівні [9].

Потрібно зауважити, що Портер вибудував теорію на основі досліджень, проведених в США: опора на власні сили при розвитку кластера, великий вплив внутрішнього ринку, недостатній вплив зовнішніх глобалізаційних процесів, зокрема ТНК. При детальному розгляді зростання конкурентних переваг є синтезом як мінімум трьох відомих теорій:

1) теорія нового зростання, розроблена П. Ромером в 1986 р. До Ромера пернважала думку неокласиків, які стверджували, що економічне зростання

країни має межі, визначені зростанням продуктивності праці і зростанням кількості населення. П. Ромер показав, що інвестування в освіту населення здатне збільшити темпи зростання ВВП і добробуту жителів країни;

2) теорія взаємовідносин виробник-споживач, розроблена в малих країнах Західної Європи, акцентує увагу на тому, що зв'язок між виробниками та споживачами необхідно розвивати, тому що з її допомогою створюються інновації, що допомагають розвитку виробництва. Портер вважає, що саме попит повинен випереджати зміни на ринку і пропонувати щось нове виробнику, а споживачі повинні тримати виробнника в напрузі, змушуючи його бути завжди націленим на придбання та впровадження інновацій;

3) моделі мережевого розвитку, беруть свій початок з робіт А. Маршалла [154] і розвивають ідею про те, що для досягнення конкурентоспроможності кожного підприємства необхідно створити мережу таких підприємств, щоб вони могли функціонувати разом, доповнюючи один одного. В моделі Портера ця теорія знаходить відображення в детермінанті «родинні та підтримуючі галузі».

Вважається, що теорії М. Портера застосовні до часу їх розробки, тобто вони обмежені умовами, що змінюються [183]. Наприклад, в даний час посилюються процеси глобалізації, інформатизації, розлення нових бізнес-інструментів. На наш погляд його моделі не вичерпали своєї актуальності для розвитку сучасної економіки. Можна виділити конкурентні переваги держави, галузі, підприємства. Джерело конкурентних переваг держави визначається стадією конкурентоспроможності, на якій воно знаходиться. Відповідно стадій конкурентоспроможності Портера можна виділити наступні джерела конкурентних переваг: фактори виробництва, інвестиції, нововведення і заможність країни.

Таким чином, до середини XX століття були побудовані основні класичні моделі конкуренції, конкурентоспроможності. З розвитком соціально-економічних систем конкуренція змінює свої параметри, набуває нових рис і властивості. Використовуються нецінові методи конкуренції,

відбувається індивідуалізація попиту, сегментація ринку, інтенсивність конкуренції і, відповідно, активізація пошуку нових методів і форм ведення конкурентної боротьби.

В економічній теорії розроблені різні підходи до дослідження проблем конкуренції, конкурентоспроможності функціонуючих макросистем. Аналіз сучасних теорій, концепцій і державних стратегій показав, що наявність різноманіття в підходах до визначення поняття «конкурентоспроможність», її критеріїв і факторів можна пояснити тим фактом, що автори розглядали її в різних часових і просторових площинах. Концепції конкурентоспроможності мають свої специфічні риси і акценти, адаптовані до країни, де розроблялися дані програми розвитку. Представлені вище розробки з проблем конкурентоспроможності свідчать про те, що має місце безліч поглядів і підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність». Конкурентоспроможність це не абстрактне поняття, а характеристика діяльності всіх суб'єктів діючої макросистеми.

Конкурентоспроможність можна розглядати стосовно до товарів, компаніям, галузям, регіонам, країнам (рис. 1.1).

Структура конкурентоспроможності являє систему взаємовідносин між суб'єктами даних рівнів. Так, країнову та галузеву конкурентоспроможність забезпечують господарюючі товаровиробники – агенти мікрорівня. У свою чергу, ефективність економічної діяльності підприємств визначається макроконкурентоспроможністю країни, її позицією на світових ринках.

Звернемо увагу на релятивістську природу категорії «конкурентоспроможність». На думку Р. Ферера та К. Чахарбагі, «конкурентоспроможність відносна, а не абсолютна. Вона залежить від рівня акціонерів і споживачів, фінансової потужності, яка визначає здатність діяти і реагувати на конкурентне середовище, а також потенціал населення і технологій у створенні необхідних стратегічних змін. Конкурентоспроможність може бути стійка тільки в разі підтримки

необхідного балансу між цими факторами, які можуть суперечити один одному» [12].

Рисунок 1.1 – Піраміда конкурентоспроможності

Розрізняють також внутрішню і зовнішню конкурентоспроможність.

Зовнішня конкурентоспроможність – здатність продавати товари і послуги на світових ринках, наявність в структурі експорту необхідної кількості товарів і послуг, що забезпечують стійкість платіжного балансу країни. Це можливість економіки країни бути конкурентоспроможною на світовому ринку товарів і послуг. В результаті грошовий приплив від експорту повинен бути достатнім для фінансування імпорту, тобто має бути забезпечено позитивне сальдо платіжного балансу.

Внутрішня конкурентоспроможність – продажи на внутрішньому ринку при конкуренції з імпортом та іншими вітчизняними товарами, що забезпечують разом з експортом необхідний рівень зайнятості та доходів населення [253]. Внутрішня конкурентоспроможність – це нижчий рівень конкурентоспроможності, вона є наслідком зовнїшньої конкурентоспроможності. Продажі на внутрішньому ринку не можуть бути гарантією зовнішньої конкурентоспроможності, а лише забезпечують її передумову.

Розвитку теоретичних аспектів конкуренції та конкурентоспроможності на рівні підприємства, галузі, країни приділено велику увагу в економічній науці. Так, «конкурентоспроможність являє собою складне багаторівневе поняття, аналіз та оцінку якого необхідно найтіснішим чином пов'язувати з конкретним конкурентним полем і, особливо, з його рівнем. Не можна всерйоз розраховувати на обгрунтовано високу конкурентоспроможність галузі чи підприємства, якщо в країні не врегульовані основні баланси політичного, соціального та економічного характеру» [68, с. 68].

Кожен новий рівень конкурентоспроможності закладає потенціал наступного, а разом вони доповнюють один одного і виступають як частина і ціле. Фундаментальне значення несе мікрорівень, а найжорсткіша боротьба за збереження конкурентоспроможності спостерігається на мегарівні, де процеси суперництва і взаємодії тісно переплітаються: ТНК, міжнародні стратегічні альянси, глобальні гіперконкурентні корпорації, тощо.

Конкурентоспроможність на мікрорівні визначається при порівнянні якісних і вартісних характеристик одного товару з іншим. Важливо прив'язувати конкурентні переваги товару до конкретного ринку і часу продажу, оскільки вони визначаються ринковою ситуацією і виражаються здатністю продукції бути прибутково проданої на конкретному ринку; а також – враховувати індивідуальні особливості покупців, так як у кожного є свій критерій оцінки.

Товари та послуги виступають як частина мікрорівня, представленого фірмами, конкурентоспроможність яких значно ширше. Існує кілька трактувань даної категорії: одні пов'язують дане поняття з прибутковим існуванням фірми, інші – зі здатністю фірми виграти змагання на ринку, треті зосереджуються на ресурсах фірми і можливості їхнього ефективного використання. Під конкурентоспроможністю на мікрорівні розуміють здатність компаній, прогнозуючи своє майбутнє, зараз динамічно виробляти і реалізовувати конкурентні товари і послуги для отримання високого прибутку та віддачі на вкладений капітал.

Поняття «конурентоспособность на мезорівні», що включає в себе конурентоспособность регіону та конкурентоспроможність галузі, з'явилося відносно недавно і поки не має усталених визначень.

Виділяють три напрямки трактування конкурентоспособності на мезорівні:

представники першого напряму визначають її як конкурентний потенціал регіону / галузі;

другого – як можливість задоволення потреб населення і зростання якості життя;

третього – як поточну ситуацію на мезорівні і стратегічні можливості налагодження зовнішньоекономічних зв'язків.

Таким чином, конкурентоспроможність на мезорівні можна визначити як здатність підприємств регіону або галузі використовувати свій потенціал для задоволення споживачів, забезпечуючи високий рівень життя населення і витримуючи конкурентний тиск з боку як вітчизняних, так й іноземних виробників.

Аналіз теоретичних проблем національної конкурентоспроможності на макрорівні дозволив виявити різноманіття підходів до визначення даної категорії. Під конкурентоспроможністю національної економіки розуміють становище країни на зовнішніх ринках, визначається за допомогою економічних, соціальних і політичних показників. Існує також точка зору, що національна конкурентоспроможність – результат більш низьких витрат виробництва.

На наш погляд, конкурентоспроможність на макрорівні – це здатність національної економіки виробляти та споживати товари і послуги, взаємодіючи з іншими національними економіками як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках з найбільшими економічними ефектами.

Особливе значення в умовах глобалізації набуває розгляд конкурентоспроможності на мегарівні, під якою розуміється здатність створювати потенціал для глобальної взаємодії, взаємопроникнення та

суперництва країн, представлених великими багатонаціональними альянсами, глобальними гіперконкурентнимі корпораціями, ТНК, діяльність яких залежить від наявності відповідної глобальної інфраструктури.

У зв'язку з цим, можна впевнено стверджувати, що головний з розглянутих рівнів забезпечення конкурентоспроможності – макроекономічний, на якому визначаються основні умови функціонування всієї господарської системи. За ним по значущості йде мезорівень, де формуються перспективи розвитку галузі або корпорації, що охоплює групу підприємств. На мікрорівні конкурентоспроможність знаходить свою остаточну, завершальну форму у вигляді співвідношення ціни та якості товару. Це співвідношення залежить від умов, що сформувалися на попередніх двох рівнях і від персоналу підприємства, його здатності використовувати як свої ресурси, так і порівняльні національні загальногосподарські та галузеві переваги.

Розглянемо більш повно багаторівневость категорії «конкурентоспроможність» (рис. 1.2).

Мезорівень є найбільш різноплановим у порівнянні з іншими рівнями конкурентоспроможності. Його суб'єкти досить специфічні і умовно розділені на три характерні групи з позиції формування конкурентоспроможності.

1. Корпоративні структури – група суб'єктів мікрорівня в силу схожості підходів до забезпечення конкурентоспроможності. У той же час конкурентоспроможність має елементи агрегованого характеру та складається з конкурентоспроможності підприємств-учасників і приросту конкурентоспроможності забезпечується синергетичним ефектом взаємодії.

2. Галузі, підкомплекси – найбільш специфічні представники мезоуровня, виступають агрегованих суб'єктом зі слабкими внутрішніми зв'язками.

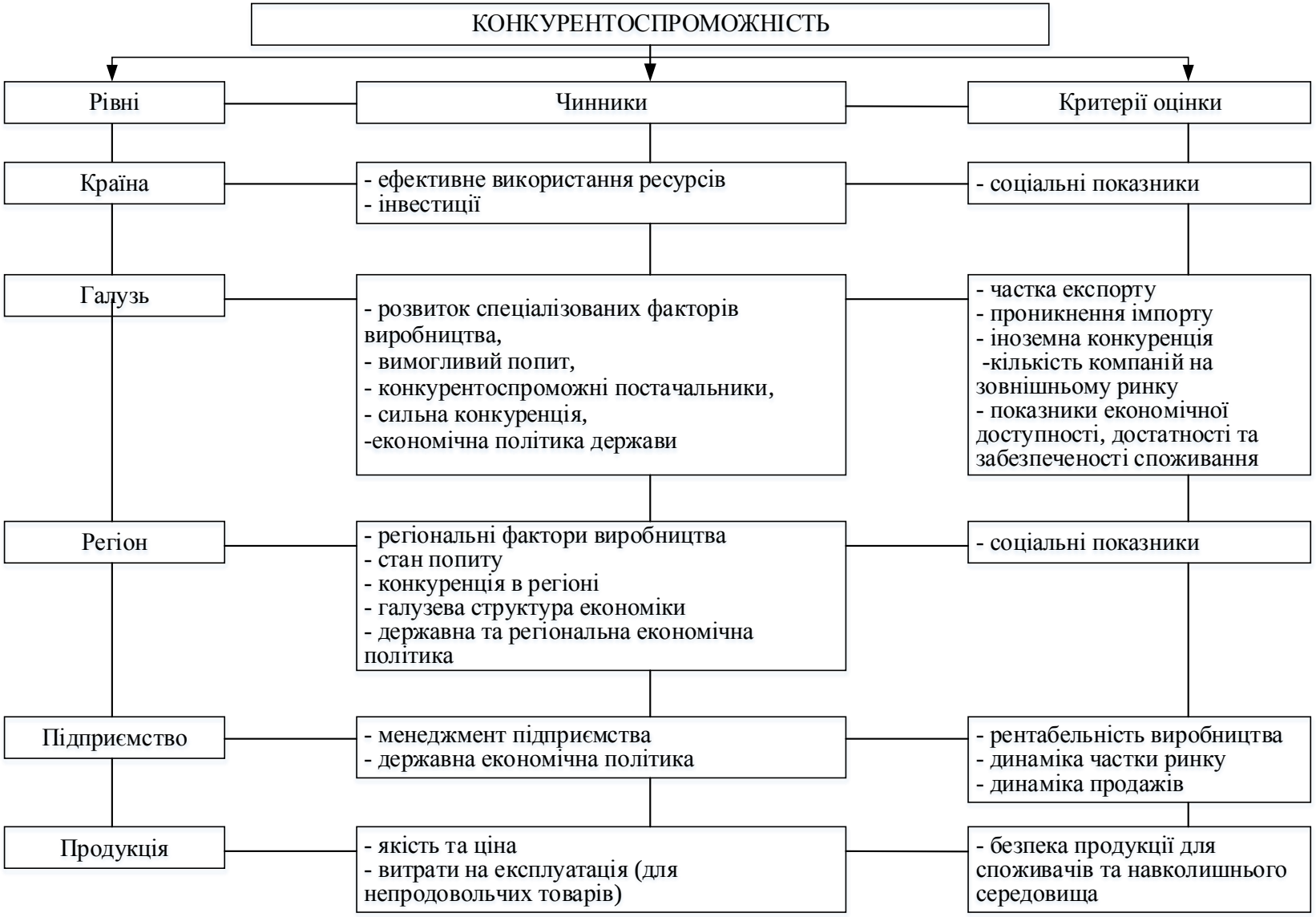

Рисунок 1.2 – Характерні риси рівнів конкурентоспроможності

3. Регіони країни – група дуже близька до макрорівня, проте має свої особливості в порівнянні з макроконкурентоспроможності, обумовлені мезоуровне її формування.Так, конкурентоспроможність країни в цілому визначається як сукупність конкурентних переваг, які створюються органами державної влади для ефективного функціонування державних, підприємницьких і громадських структур з метою підвищення якісного рівня життя населення, а крім того, як сукупність передумов, що гарантують країні лідируючі позиції на світовому рівні [61; 225]. Сучасні трактування конкурентоспроможності країни представлені за допомогою оцінки стану національної економіки в цілому. Розглянемо визначення конкурентоспроможності, які в основному відображають сутність даного явища (табл. 1.1).

Аналізуючі вищенаведені трактування конкурентоспроможності країни, можна виділити характеристики, що їх об'єднують:

здатність бути кращим за основними економічними показниками;

включає елементи ефективності використання ресурсів, продуктивності та прибутковості;

не є самоціллю, а пов'язана з якістю життя населення країни;

інтерпретується в форматі міжнародної конкуренції.

Саме на галузевому рівні формується конкурентоспроможність країни. Наявність певної кількості конкурентоспроможних галузей дозволяє займати країні міцні позиції на світовому ринку. Таким чином, можна казати про конкурентоспроможність галузі як про властивість, яка не вичерпується конкурентоспроможністю підприємства, а є складовою частиною конкурентоспроможності національної економіки та формується в результаті взаємодії технологічно пов'язаних підприємств і реалізації програм галузевого розвитку.

Поняття «конкурентоспроможність галузі» в системі ієрархії рівнів управління (підприємство, галузь, регіон, держава): рівень

конкурентоспроможності галузі для більш нижчого рівня ієрархії (підприємство, товар) виступає в якості фактора зовнішнього конкурентної переваги, а для верхнього рівня ієрархії (регіон, держава) – в якості внутрішнього конкурентної переваги.

Таблиця 1.1 – Визначення конкурентоспроможності країни

Визначення	Джерело
Здатність країни в рамках вільних і справедливих ринкових умов виробляти товари і послуги, здатні відповідати вимогам міжнародного ринку	Комісія з питань конкурентоспроможності при Президентові США, 1985
Здатність виробляти товари і послуги, що відповідають попиту на міжнародних ринках, в той же час, забезпечуючи для громадян високий рівень життя і можливість його збереження в довгостроковій перспективі	Рада з конкуренто-спроможності, 1992
Конкурентоспроможність включає елементи продуктивності, ефективності та прибутковості. Однак самі по собі вони не є вичерпними і не задають кінцевої мети. Це - потужні засоби досягнення зростання рівня життя і матеріального добробуту, тобто інструмент для вирішення завдань. У глобальному масштабі за допомогою збільшення продуктивності і ефективності в контексті міжнародної спеціалізації конкуренто-спроможність являє собою основу для збільшення розмірів заробітку населення неінфляційним шляхом	Група консультантів по конкурентоспроможності (Ciampi Group), Перший доповідь для голови Європейської Комісії, прем'єр-міністрів і глав держав, 1995
Здатність країни домогтися високих темпів збільшення середньодушового приросту ВВП	Всесвітній економічний форум, доповідь «Глобальна конку-рентоспроможність», 1996
Підтримка здатності компаній, підприємств, регіонів, країн і наднаціональних регіонів, зберігати, будучи відкритими для міжнародної конкуренції, відносно високий рівень показників доходу і зайнятості населення	ОЕСР, 1996
Сфера економічних знань, аналізує факти і політику, які формують здатність країни створювати і підтримувати умови, що забезпечують створення додаткової вартості з боку підприємств і більш високий рівень добробуту населення	Всесвітній щорічник з питань конкурентоспроможності Міжнародного інституту менеджменту, 2003

Конкурентоспроможність галузей – ефективність роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється крім традиційних критеріїв за показниками, характерним для даної галузі та описує ступінь її

живучості та динамічності при різних варіантах розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому.

Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю у неї технічних, економічних і організаційних умов для створення виробництва і збуту (з витратами не вище інтернаціональних) продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів.

Представники різних економічних шкіл по-різному оцінюють зміст поняття «конкурентоспроможність галузі». Початок створення теорії порівняльних переваг відносять до кінця XVIII – початку XIX ст., коли в працях Д. Рікардо були викладені основні положення, що відбуваються в системі світового господарства і міжнародних відносин в повоєнний період, привели до виникнення ряду факторів, не завжди вписуються в класичну теорію порівняльних переваг. Так, згідно з концепцією «технологічного розриву» А. А. Томпсона і А. Дж. Стрікленд, країна, яка освоїла виробництво нового продукту, має порівняльні переваги над іншими внаслідок монополії на ринку даного товару і забезпечує задоволення як внутрішнього споживання, так і зовнішнього попиту [218, с. 154-161].

Існує теорія конкурентних переваг, заснована на ефекті масштабу виробництва. Суть цієї теорії в тому, що країна з великим внутрішнім ринком буде експортувати ті товари, вигідність яких визначається економією в великомасштабному виробництві. Міжнародна торгівля дозволяє розширювати ринок збуту, формувати єдиний інтегрований ринок, більш ємний, ніж ринок будь-якої окремо взятої країни. Країна з невеликим внутрішнім ринком виробництва буде концентруватися на випуску продукції, що не вимагає особливих переваг в масштабі, але має високий попит на світовому ринку, незважаючи на порівняно високу продажну ціну.

Дослідження конкурентоспроможності галузі, як правило, базуються на визначенні М. Портера: «Ми визначали галузь конкретної держави як успішно функціонує в міжнародному масштабі в тому випадку, якщо вона

володіла конкурентними перевагами в порівнянні з найбільш конкурентоспроможними ділянками світового ринку ... Ми вибрали в якості найбільш оптимальних параметрів наявність істотного і стабільного експорту в досить велику кількість країн і / або вагомий експорт інвестицій, що базується на досвіді і створених акт вах в своїй країні». Особливості даного визначення складаються у виділенні критеріїв конкурентоспроможності, за якими можна визначити рівень конкурентоспроможності галузі в системі світової економіки [184, с. 157]. У якості критерія оцінки рівня конкурентоспроможності галузі М. Портер пропонує розглядати параметри експорту. Конкурентоспроможність галузі визначається їм через конкурентоспроможність галузевого продукту.

М. Портер розглядає конкурентоспроможність на галузевому рівні через призму кластерів, вважаючи, що відпрацьована система науково-технічного, виробничого і комерційного співробітництва між підприємствами в рамках галузі є важливою конкурентною перевагою. Чим глибше розподіл праці та вище рівень кооперації в рамках галузі, тим сильніше її здатність виживати і розвиватися в даній країні.

Вважається, що галузь конкретної держави успішно функціонує в міжнародних масштабах в тому випадку, якщо вона володіє конкурентними перевагами в порівнянні з найбільш конкурентоспроможними учасниками світового ринку. В якості найбільш оптимальних параметрів розглядається наявність істотного і стабільного експорту в досить велику кількість інших країн і (або) вагомий експорт інвестицій, що базується на досвіді та створених активах в своїй країні [184, с. 170-176]. Значимість даного визначення, за нашими оцінками, полягає в тому, що в ньому встановлені критерії конкурентоспроможності, за якими можна досить точно визначити, чи є галузь конкретної країни конкурентоспроможною в світовій економіці. Одним з плюсів даного визначення є той факт, що, по суті

конкурентоспроможність галузі визначається через конкурентоспроможність продукції, що випускається нею продукції.

Слід зазначити ключовий момент даного визначення – зв'язок конкурентоспроможності галузі та експортованої (експортоорієнтованої) продукції. Відповідно до запропонованих М. Портером критеріїв оцінки, конкурентоспроможність галузі безпосередньо пов'язана з часткою продукції цієї галузі, що експортується в інші країни.

В даний час не склався єдиний методологічний підхід у визначенні поняття конкурентоспроможності галузі. В економічній літературі наводяться різні визначення. Під конкурентоспроможністю галузі розуміється наявність у неї конкурентних переваг, що дозволяють створювати, виробляти (з витратами не вище світових) продукцію високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп покупців (споживачів) щодо споживчої цінності товарів, їх ринкової новизни та вартості (ціни) і поставляти її на конкурентний світовий ринок в оптимальні терміни, які диктуються ринковою ситуацією.

Аналіз визначень галузевої конкурентоспроможності, даних вітчизняними і зарубіжними вченими (табл. 1.2), дозволив виділити наступні ключові характеристики (властивості), що визначають економічну сутність категорії «конкурентоспроможність галузі»:

багатоплановість – визначається варіантностью оцінки щодо суб'єктів і цілей (критеріїв) дослідження;

системність – визначається конкурентоспроможністю суб'єктів, що становлять галузь, і конкурентоспроможністю макросередовища, в якій функціонує галузь;

відносність – визначається в результаті порівняння;

динамічність – розглядати її можна стосовно до конкретного моменту часу з урахуванням змін у часі ринкової середовища;

Таблиця 1.2 – Економічна категорія «конкурентоспроможність галузі»

Автор	Визначення
1	2
Транченко О.М. [220, с. 8]	узагальнюючий показник стійкості роботи підприємств галузі, здатних забезпечувати високий рівень доходу і зайнятості на стабільній довгостроковій основі в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції, ефективно використовуючи технологічний, людський і фізичний капітал.
Гохберг О.Ю. [75, с. 51]	ступінь можливості галузі в умовах вільного ринку створювати блага, що відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішніх ринків, за одночасного забезпечення стабільного зростання та розвитку відповідного сектору економічної діяльності.
Борисова Т.М. [57, с. 55	ефективність роботи окремих галузей національного господарства, що оцінюється, крім традиційних критеріїв, за показниками, які характеризують і описують міру живучості і динамічності галузі за різних варіантів розвитку економіки даної країни і світу в цілому.
Спиридонов І.А. [206, с. 78]	наявність у галузі конкурентних переваг, що дасть їй змогу: по-перше, виробляти продукцію високої якості, яка задовольняє вимоги конкретних груп споживачів до споживчої цінності, ринкової новизни і вартості товарів; по-друге, постачати продукцію на ринок в оптимальні терміни, які диктує ринкова ситуація.
Пуцентейло П.Р. [187, с. 56]	здатність створювати зростаючий обсяг доданої вартості на основі підвищення ефективності використання чинників виробництва, забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу та освоєння ринків».
Шевченко М.М. [241, с. 12]	здатність національної галузі забезпечувати високий рівень задоволення власною продукцією суспільної потреби порівняно з конкурентами, утримувати та зміцнювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку та отримувати прибутковість на основі раціонального використання ресурсів в умовах глобалізації
Дворцин М. [78]	формування та розвиток сукупності взаємопов'язаних факторів всередині кожної організації, протистоять дії безлічі кризових ситуацій, за допомогою створення банку інформаційних технологій, що дозволяє на ранніх стадіях прийняття управлінських рішень утворювати опорні інституційні структури майбутнього кластера, що сприяють переходу від кількісних аспектів планування майбутнього стану організацій до якісних, візуалізувати прогресивні або регресивні тренди промислової динаміки, а також задати вектор розвитку підприємств відповідно до специфіки галузі.
Акуліч О.В. [36]	здатність не лише перемагати в конкурентній боротьбі, але і брати у ній участь
Побережець Н.Б. [178]	особливості галузевої конкуренції: а) галузь втрачає свою конкурентоспроможність, якщо її частка знижується в загальному обсязі національного експорту або зростає загальний обсяг імпорту, дефльований на частку даного товару в загальному обсязі національного виробництва або споживання; б) галузь втрачає конкурентоспроможність, якщо її частка знижується в загальному обсязі світового експорту або зростає частка світового імпорту, скоригована на частку країни у світовій торгівлі.

Закінчення табл. 1.2

1	2
Остапенко А.В. [167, с. 18].	ефективність роботи сукупності підприємств, що оцінюється, окрім традиційних критеріїв, за показниками, що характеризують і описують міру живучості і динамічності галузі при різних сценаріях розвитку економіки даної країни і світу в цілому
Мазилкіна Є.І., Панічкіна Г.Г. [148]	ефективність роботи окремих галузей національного господарства окрім традиційних критеріїв, за показниками, що характеризують і описують міру живучості та динамічності галузі при різних варіантах розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому.

конкретність прояви – не тільки до ринку (регіональному, внутрішньому, світовому тощо), але і часу;

базою для формування є конкурентні переваги;

проявляється при наявності конкуренції;

є керованою характеристикою.

Аналіз визначень галузевої конкурентоспроможності, даних економістами, дозволив виділити наступні ключові характеристики поняття «конкурентоспособность галузі»:

– конкурентоспроможність галузі носить системний характер – вона визначається конкурентоспроможністю суб'єктів, що становлять галузь, і конкурентоспроможністю макросередовища, в якій функціонує галузь;

– базою для побудови конкурентоспроможності галузі є конкурентні переваги;

– конкурентоспроможність окремої галузі проявляється в порівнянні її з конкуруючими галузями, тобто вона відносна;

– конкурентоспроможність галузі не є чимось раз і назавжди даним, вона може зникати та з'являтися, знижуватися або підвищуватися, тобто носить динамічний характер;

– кінцева оцінка конкурентоспроможності галузі здійснюється споживачем товару, що випускається галуззю;

– галузева конкурентоспроможність є керованою характеристикою.

Таким чином, конкурентоспроможність галузі становлять конкурентні переваги, досягаючи та реалізуючи які підприємства галузі домагаються своїх цілей в умовах конкуренції.

Конкурентні переваги галузі як суб'єкта мезоуровня не тільки об'єднують в собі всі переваги підприємств і зовнішньої макроекономічного середовища, а й посилюють їх завдяки синергетичному ефекту. Як справедливо зазначила Н.А. Савельєва особливістю галузевих переваг є те, що вони, як правило, не можуть бути створені на рівні окремих підприємств, але можуть використовуватися всіма підприємствами для зміцнення свого конкурентного становища та підвищення потенціалу прибутковості [196, с. 50]. При цьому слід розділяти конкурентні переваги на універсальні і специфічні. Універсальні конкурентні переваги лежать в основі конкурентоспроможності будь-якої галузі. Специфічні конкурентні переваги пов'язані з особливостями господарської діяльності конкретної галузі та не можуть бути враховані при аналізі конкурентоспроможності інших галузей.

Портер зазначає, що конкурентоспроможність галузей промисловості грунтується на конкурентних перевагах, все різноманіття яких можна звести до двох основних видів:

– ресурсним;

– технологічним.

Конкурентоспроможність починається з ресурсних факторів і залежить від: географічного положення; кліматичних умов; наявності в країні природних ресурсів; кваліфікованої робочої сили; накопиченого капіталу.

Однак щоб утримати успіх в конкурентній боротьбі, цих факторів не достатньо. Досягти успіху в будь-якій галузі можна за рахунок не тільки успадкованих факторів, скільки дії механізмів, здатних безперервно підвищувати ефективність використання цих факторів.

Конкурентоспроможність галузі – здатність галузі виробляти товари і послуги, що відповідають вимогам світових і внутрішніх ринків, і створювати умови для зростання потенціалу конкурентоспроможності підприємств галузі.

Фактори конкурентоспроможності галузі:

– галузева структура;

– наявність висококонкурентоспособних підприємств-лідерів;

– розвинена галузева інфраструктура;

– система науково-технічного, виробничого, матеріально-технічного і комерційного співробітництва як всередині галузі, так і з іншими галузями в країні та за її межами;

– система розподілу продукції;

– продуктивність праці;

– капіталомісткість і наукоемкоегь, технічний рівень продукції, сукупність знань і наукових розділів, необхідних для самостійного освоєння продукції та її відтворення;

– обсяг технічних напрацювань для реалізація наукових проектно-конструкторских розробок;

– ступінь експортної орієнтації чи імпортної залежності галузі;

– ступінь відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства, ступінь використання продукції в різних галузях народного господарства.

Цей набір показників може бути змінений або доповнений з урахуванням специфіки галузей.

Визначальним фактором конкурентоспроможності галузі є конкурентоспроможність продукції. Конкурентоспроможність продукції – це характеристика товару (послуги), що відображає його відмінність від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретній потребі, так і за витратами на її задоволення. Головними складовими конкурентоспроможності

товару (послуги) є дві його властивості: споживчі властивості та ціна, або, як зазначав ще в «Капіталі» К. Маркс, вартість і споживча вартість [151].

Проблема якості та конкурентоспроможності продукції носить в сучасному світі універсальний характер. Від того, наскільки успішно вона вирішується, залежить багато що в економічному і соціальному житті будь-якої країни, практично будь-якого споживача. Однак це не єдині конкурентні якості товару. Причиною успіху або невдачі товару можуть бути й інші (нетоварні) фактори, такі, як рекламна діяльність, престиж фірми, пропонований рівень обслуговування.

Підвищення якості продукції має велике значення для підприємства-виробника, споживача і національної економіки в цілому. Випуск якісних виробів сприяє збільшенню обсягу реалізації та рентабельності капіталу, зростанню престижу фірми. Споживання продукції поліпшеної якості та більшої споживчої вартості зменшує питомі витрати користувачів і забезпечує більш повне задоволення потреб. Національна економіка від високоякісної продукції має ряд переваг: збільшення експортного потенціалу і прибуткової частини платіжного балансу країни, підвищення життєвого рівня населення та авторитету держави у світовому співтоваристві.

Види показників якості товару всебічно викладені в економічній літературі:

1. Показники призначення товару, що характеризують його віддачу, використання на конкретні цілі.

2. Показники надійності товару, що відображають збереженість властивостей і довговічність товару.

3. Показники екологічності та безпеки застосування товару оцінюють рівень шкідливого впливу об'єкта на навколишнє середовище.

4. Показники транспортабельності товару, обумовлені його габаритними і ваговими параметрами.

5. Показники ергономічності товару використовуються при визначенні відповідності об'єкта ергономічним вимогам.

6. Показники технологічності товару характеризують рівень відповідності вимогам існуючої технології та організації виробництва, транспортування та технологічного обслуговування об'єкта.

7. Показники естетичності товару оцінюють вплив на чуттєве сприйняття людиною вироби в цілому, а також його зовнішнього вигляду.

8. Показники стандартизації та уніфікації використовуються для оцінки рівня конструктивної уніфікації як самого товару, так і його окремих елементів.

9. Патентно-правові показники товару використовуються для оцінки його патентного захисту і патентної чистоти [252].

Під конкурентоспроможністю галузей следует розуміти ефективність роботи окремих галузей національного господарства, яка оцінюється, крім традиційних критеріїв, за показниками, характерним для даної галузі і описує ступінь її живучості та динамічності при різних варіантах розвитку економіки даної країни і всього світу в цілому.

Конкурентоспроможність галузі передбачає наявність в ній:

– раціональної галузевої структури;

– групи висококонкурентних підприємств-лідерів, що підтягують інші підприємства галузі до свого рівня;

– налагодженої дослідно-конструкторської, прогресивної виробничо-технологічної бази;

– розвиненою галузевої інфраструктури;

– гнучкої системи науково-технічного, виробничого, матеріально-технічного і комерційного співробітництва як всередині галузі, так і з іншими галузями в країні та за її межами;

– хорошою маркетингової підготовки у виробничників і збутової ланки та досвіду активної та продуманої ринкової діяльності.

Визначимо критерії визначення конкурентоспроможності галузі:

Перший критерій: наявність природно-конкурентних переваг. Це те, що вигідно відрізняє дані галузі, що зумовлює їх лідируюче положення на ринку, перш за все – зовнішньому, що характеризує експортні можливості.

Другий критерій: наявність значного науково-технологічного доробку, що є основою для просування продукції, що випускається на ринок – перш за на зовнішній, де реалізація експортних можливостей безпосередньо залежить від її конкурентоспроможності.

Використання названих вище критеріїв дозволить врахувати у виборі конкурентоспроможних галузей та обставина, що конкурентоспроможність може забезпечуватися або за ціновими характеристиками (споживач при інших рівних вибирає дешевшу продукцію), або за технічними характеристиками (споживчим якостям).

За рівнем конкурентоспроможності галузі економіки можна розділити на три групи:

– конкурентоспроможні галузі. Ці галузі можуть розвиватися на основі самофінансування з використанням іноземних інвестицій і виходом на зовнішній ринок;

– частково конкурентоспроможні галузі. Дана група галузей потребує протекціоністской політиці держави;

– неконкурентоспроможні галузі – галузі, які навряд чи можуть бути конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, але в змозі задовольнити значну частину попиту на внутрішньому ринку. По відношенню до цієї групи галузей слід використовувати захисні імпортні тарифи та інші законні протекціоністські заходи (зберігаючи розумну конкуренцію) і всіляко заохочувати внутрішній попит на їх продукцію (через систему державних замовлень, лізингу, тощо).

Причини низької конкурентоспроможності:

– переважання відсталих технологій;

– висока ресурсомісткість і витрати на виробництво продукції;

– величезний знос основних виробничих фондів;

– обмежені можливості внутрішнього накопичення грошових коштів;

– політична і економічна соціальна нестабільність;

– засилля бюрократії і криміналізації економіки;

– нерівномірність економічного і соціального розвитку регіонів.

Важливими при аналітичному дослідженні рівня конкурентоспроможності в формі конкретного показника є факторний аналіз. На думку А.Дж. Стрікленда [218] на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання впливають такі фактори, як:

–якість і характеристики продукції;

–репутація (імідж);

– виробничі потужності;

–інноваційні можливості;

–використання технологій;

–дилерська мережа і можливості поширення;

– фінансові ресурси;

–витрати в порівнянні з конкурентами;

–обслуговування клієнтів.

М. Портер ж визначає [184, с. 157] в якості основних факторів конкурентоспроможності такі елементи, як:

–приналежність суб'єкта господарювання до певної галузі;

–використання конкурентних стратегій;

–ланцюжок створення вартості продукції.

Він пропонує при оцінці конкурентоспроможності галузі грунтуватися на показниках:

частка промисловості в світовому експорті;

частка певної галузі або кластера в загальному обсязі експорту;

частка кластера в світовому експорті.

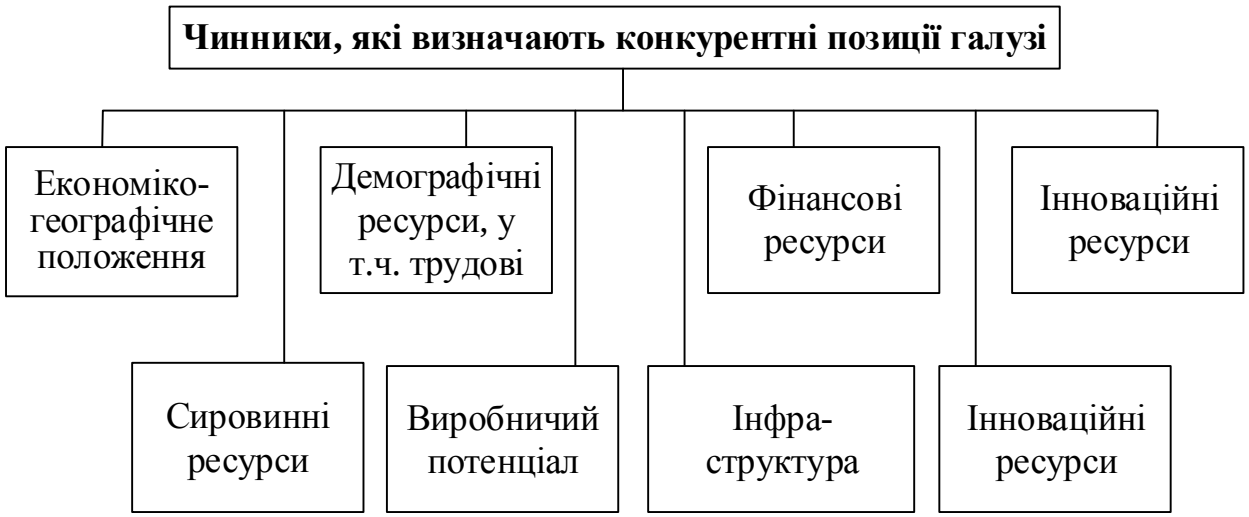

Рисунок 1.3 – Фактори, які визначають конкурентні позиції галузі

Конкурентоспроможність промислової галузі можна визначити, оцінивши такі показники:

інноваційно-інвестиційний потенціал розвитку;

ступінь адаптивності до різних варіантів розвитку економіки;

здатність створювати зростаючий обсяг доданої вартості на основі підвищення ефективності використання факторів виробництва;

частку ринку, яку займає провідними компаніями галузі;

ліквідність і рентабельність підприємств;

наявність технічних, економічних і організаційних умов для виробництва продукції високої якості, що задовольняє вимогам ринку і потребам покупців;

наявність прогресивної системи НДДКР;

інфраструктуру галузі;

рівень інформатизації;

кваліфікацію, професіоналізм і рівень трудового потенціалу (конкурентоспроможність) персоналу підприємств галузі;

ступінь експортної орієнтації чи імпортної залежності;

відповідність рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства;

ступінь використання продукції в різних галузях народного господарства [128].

При аналізі стану галузі постає питання про узагальнений індикатор конкурентоспроможності, який дозволив би визначити конкурентоспроможність в кількісному виразі. В даний час відсутня загальноприйнята та стандартизована методика оцінки конкурентоспроможності галузі. Даною проблемою займаються багато вчених, чим і пояснюється різноманітність підходів до вирішення даного питання. Оцінка рівня конкурентоспроможності різних об'єктів (в т.ч. галузі) є складним завданням по ряду причин: по-перше, в конкурентоспроможності фокусуються численні показники якості та ресурсоємності роботи персоналу; по-друге, в даний час відсутні міжнародні документи (за аналогією зі стандартизацією інших об'єктів) з оцінки конкурентоспроможності.

Формулюючи узагальнений індикатор конкурентоспроможності як економічної категорії, використовують різні показники. Показники розраховуються на основі певної методологічної бази, яка включає такі основні напрямки:

- методи оцінки порівняльних переваг;
- методи оцінки рівноваги фірми та галузі;
- методи аналізу ефективної конкуренції;
- методи оцінки якості товару як основи конкурентоспроможності;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- інтегральний метод оцінки конкурентоспроможності;
- метод оцінки мультиплікатора;
- метод оцінки стратегічного потенціалу підприємства;
- методи оцінки в порівнянні з ідеальним показником (еталоном).

Говорячи про показник конкурентоспроможності галузі, необхідно враховувати властивість його стійкості. Визначаючи показник конкурентоспроможності галузі, необхідно оцінювати стійкість підприємств,

які до неї входять. тобто здатність підтримувати певний стан в довгостроковому періоді при певному впливі зовнішнього середовища.

Вчені наводять різні показники оцінки стійкості галузі, які в цілому можна визначити в наступні категорії:

– показники аналізу вкладу галузі в економіку регіону (аналіз конкурентоспроможності галузі в кількісному виразі);

– показники аналізу умов формування конкурентоспроможності галузі, тобто ресурсної бази (аналіз конкурентоспроможності галузі в якісному виразі);

– показники аналізу кластерів. Аналізуючи кластери, пропонується розглядати такі показники, як:

– показники галузевого зростання (порівняльна оцінка темпів зростання галузі з темпами зростання економіки в цілому);

– показники кластерного росту (порівняння темпу зростання продукції кластера з темпом зростання галузі, оцінка частки продукції кластера у валовому регіональному продукті) [92].

В економічній літературі також розглядаються у якості показників конкурентоспроможності галузі:

– продуктивність праці;

– питома оплата праці;

– капіталомісткість і наукоємність;

– технічний рівень продукції;

– сукупність знань і наукових напрацювань, необхідних для самостійного освоєння продукції та її відтворення;

– обсяг технічних напрацювань для реалізації наукових проектно конструкторських розробок;

– ступеня експортної орієнтації чи імпортної залежності галузі;

– ступінь відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства;

– ступінь використання продукції в різних галузях народного господарства.

Цей набір показників може бути змінений або доповнений з урахуванням специфіки галузей [111]. Таким чином, конкурентоспроможність галузі можна оцінити різними показниками в залежності від використовуваної методології.

1.2 Глобалізація економічних процесів як фактор конкурентоспроможності

Поняття глобалізації настільки міцно зміцнилося в сучасному економічному лексиконі, що один тільки огляд трактувань цього терміна дає багату поживу для роздумів.

Л. Клайн фактично говорить про глобалізацію як про новий етап лібералізації світової торгівлі: «Є й інші аргументи на користь благотворного впливу торгівлі. Вона стратегічно необхідна для процесу розвитку і зростання. Відкриті економіки довели свою перевагу перед державами, що здійснюють протекціоністську політику. Багато що розвиваються намагалися проводити політику заміни імпорту місцевою продукцією, але швидко переконалися, що це призводить до безнадійного відставання від країн з відкритою економікою ... Однак вільна торгівля – лише один аспект глобалізації. За іншими ж її аспектам повної єдності поглядів немає» [104].

А. Тейт називає глобалізацією «зростаючу взаємозалежність країн в результаті збільшення масштабів міжнародної торгівлі та розширення її сфери, яка охоплює не тільки обмін товарами, але і послугами і капіталом» [216].

На культурний зрушення як найважливіша ознака глобалізації вказує Г. Фішер. Він розглядає глобалізацію як нову форму світогосподарських зв'язків, яку він називає «експортом способу життя»: «ми підійшли до

серцевини проблеми глобалізації – того явища, яке відрізняє, з нашої точки зору, глобальні процеси від просто міжнародних. Це – міжнародний рух способу життя, яке стає вельми інтенсивним і яке, в зв'язку з цим, можна розглядати і як новий аспект сформувалися міжнародних відносин, і як самостійну їх форму» [69].

Дійсно, глобалізація зробила можливим перенесення за короткий час з країни в країну общеупотребимих сурогатів, зразків, зрозумілих масі стереотипів поведінки. І це не має нічого спільного з освоєнням іншої культури, що є безумовною цінністю в міжнародних відносинах. Це, скоріше, «вихоплення» її елементів, найбільш зрозумілих і доступних у відчуттях: «Америка займає домінуючі позиції в чотирьох мають вирішальне значення областях світової влади: військової області, ... в області економіки ... в технологічному відношенні, ... в галузі культури, незважаючи на її деяку примітивність» [52].

З цієї точки зору видається цікавим також думка К. Саломона про особливості міждержавних відносин етапу глобалізації: «Культурно-інформаційні стереотипи моделюють і індукують економічну діяльність, споживання і використання товарів і послуг майже в усіх країнах світу. Це породило нову схему економічних відносин: інформація – виробництво – товари і послуги. Культурні стереотипи споживання товарів і послуг після їх массификация і глобалізації стають акселераторами споживання і мультиплікаторами економічної діяльності» [199, с. 106]. І далі у нього ж читаємо: «массификация культурних стереотипів і глобалізація засобів масової інформації є передумовами для початку нової ери – метакультурного періоду економічного розвитку. Після глобалізації магістральних каналів зв'язку культурна експансія здійснюється шляхом передачі культурних моделей на інформаційному рівні, який зовні і односторонньо нівелює соціокультурні процеси у всіх країнах світу» [199, с. 108].

Дійсно, саме з передачею зразків поведінки логічно зв'язати процес глобалізації: «Культурна перевага є недооціненим аспектом американської глобальної могутності ... Оскільки наслідування американському шляху розвитку поступово пронизує весь світ, це створює

більш сприятливі умови для встановлення непрямої і на вигляд консенсуальной американської гегемонії ... Американське перевагу, таким чином, породило новий міжнародний порядок, який не тільки копіює, а й відтворює за кордоном багато рис американської системи» [52, с. 37].

Розширені можливості передачі норм господарської поведінки дійсно надали нові інформаційні технології. Адже вони, не секрет, використовуються насамперед як засіб масової інформації, а аж ніяк не як засіб підвищення культурного рівня користувачів. Останнє не виключено, але переважає перше. Перетворення обробки масової свідомості в автоматизоване потокове виробництво – це специфічний атрибут саме кінця нинішнього століття.

Саме якісні зміни в способі життя та ціннісних перевагах світового економічного співтовариства лежать в основі глобалізації світогосподарських зв'язків і зумовлюють територіальні, політичні, інформаційні процеси епохи глобального розвитку, що відзначаються М. Інтрілігейтор: «...держави прагнуть приєднатися до клубу багатих країн і готові боротися з ними за свою частку в світовому виробництві» [97]. «Зростання рівня життя», що висувається в якості одного з критеріїв конкурентоспроможності – більш вузьке поняття, ніж «рівень доходу», оскільки обов'язково передбачає, по-перше, якийсь набір матеріальних благ, а по-друге, тому що згадується слово «зростання».

Прямо про глобалізацію як про форму міжнародної конкуренції говорить М. Інтрілігейтор: «Під глобалізацією розуміється тут величезне збільшення масштабів світової торгівлі та інших процесів міжнародного обміну в умовах все більш відкритою, інтегрованої, яка не визнає кордонів

світової економіки» [97]. Він пов'язує цю форму не тільки з традиційними різновидами зовнішньоекономічних зв'язків, а й з наступними процесами, що підсилюють інтенсивність останніх:

1) технологічний прогрес;

2) лібералізація торгівлі та інші форми економічної лібералізації;

3) розширення сфери діяльності організацій на основі застосування нових засобів комунікацій;

4) єдині стандарти ринкової економіки і вільної торгівлі;

5) перехід від традиційних форм спілкування до комунікацій (особливо культурного розвитку другої половини XX століття).

Авторська концепція глобалізації вбирає в себе позиції Г.Фішера, К. Саломона, М.Інтрілігейтора. Її логіка відображена на рис. 1.4 і може бути прокоментована наступним чином. Глобалізація є новим етапом міжнародної конкуренції, для якого характерно доведення до абсолюту процесу транснаціоналізації світової економіки. Нова якість транснаціоналізації виникає в той період, коли завдяки інтенсивному, поставленому на індустріальну основу експорту поведінкових зразків відтворюваність ресурсів (продуктів) збільшується, а країнові, територіальні чинники міжнародного поділу праці зводяться до мінімуму, поступаючись своїм місцем факторів корпоративним, організаційним.

На втрату значущості транснаціональвих факторів фактично вказує В.В. Бандурін: «Державні кордони поступово втрачають своє значення, стають все більш прозорими, дають все більше можливостей для свободи переміщення всіх видів ресурсів» [50, с. 21].

Виникає поняття «глобального бізнесу» [183], в рамках якого можлива будь-яка територіальна комбінація ланок відтворювального процесу ТНК і, що важливо, застосування єдиних маркетингових, інноваційних та виробничих стратегій по всьому світу.

Це стає можливим завдяки двом базовим процесам світової економіки – зростання мобільності (можливості територіального переміщення) і зростання відтворюваності (можливості повторити, скопіювати, відтворити) ресурсів, продуктів, технологій і, що найважливіше – зразків господарської поведінки.

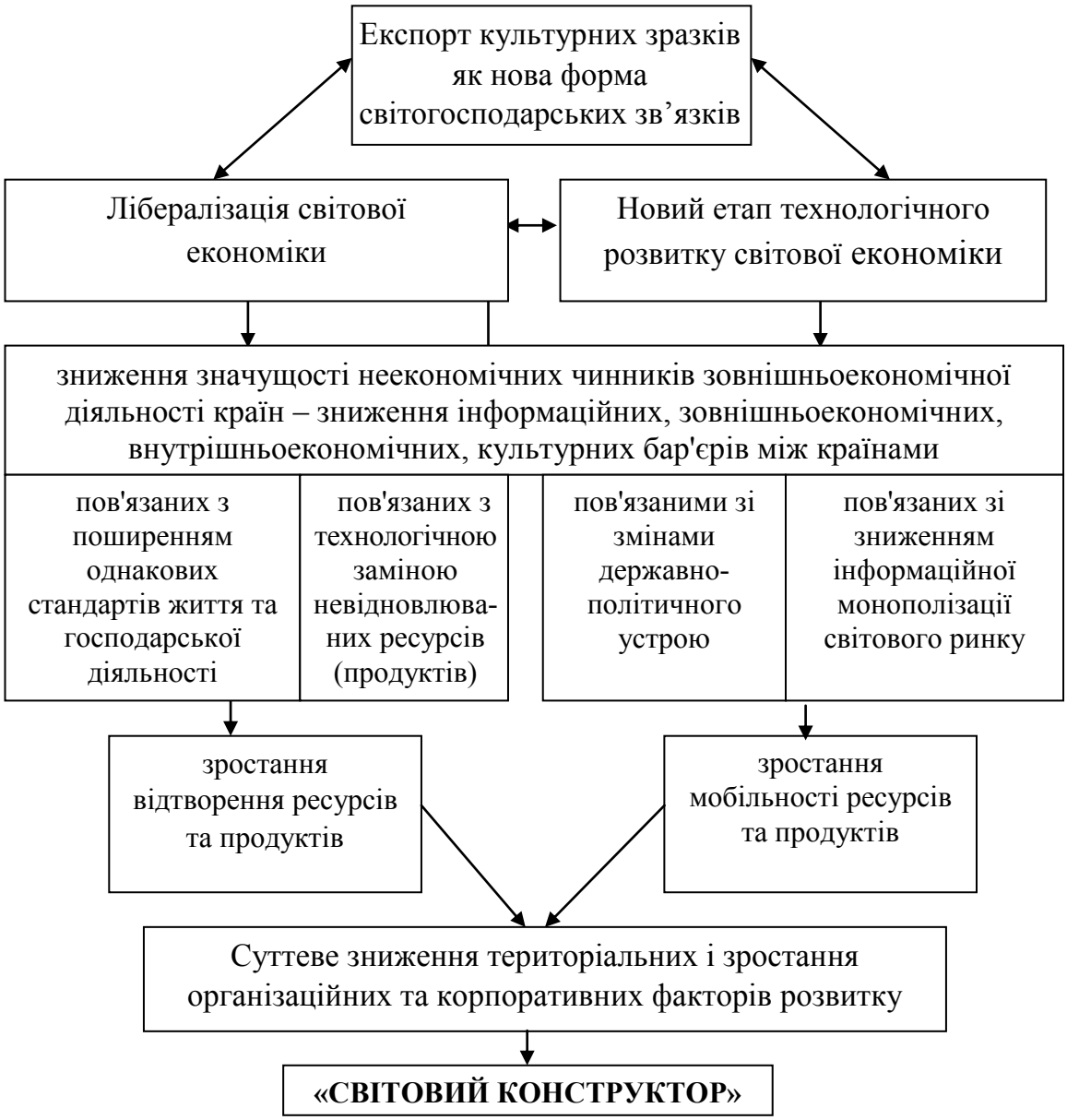

Рисунок 1.4 – Схема причинно-наслідкових зв'язків процесу глобалізації

На наявність даного феномена як особливого етапу транснаціоналізації вказує Л. Клайн: «У ряді районів світу підприємства, що працюють на експорт, вже протягом кількох десятиліть виконували повністю або частково

замовлення виробничого або науково-дослідного характеру для іноземних компаній. По завершенні роботи продукція (готовий виріб або його частина) упаковується і направляється в потрібне місце» [104]. Хоча така практика аж ніяк не нова, її масштаби тепер розширюються, охоплюючи все нові продукти та географічні райони. Виробництво стало мобільним, не вимагаючи при цьому мобільності робочої сили для виконання своїх завдань.

Цей процес, званий «аутсорсингом», поєднується з іншим процесом – скороченням (*downsizing*). Типовий хід подій в рамках подібного процесу починається з того, що компанія приходить до висновку про надмірно високих витратах виробництва і необхідності їх зниження. Потім вона звільняє частину своїх робітників у країні базування, які потрапляють, таким чином, під «скорочення», оскільки їх висока заробітна плата становить значну частину витрат. Незавершене виробництво або напівфабрикати транспортуються на інше підприємство, швидше за все в ту чи іншу країну, що розвивається з низькою вартістю робочої сили. Після виконання конкретної виробничої задачі продукція знову транспортується для подальшої обробки або відвантаження в готовому вигляді на ринок або на головну базу» [104].

Збільшення мобільності ресурсів в останні десятиліття XX століття було пов'язано з різким зниженням значущості неекономічних чинників при прийнятті господарських рішень. Подібне зниження навіть викликало до життя особливу галузь науки про світової економіки – геоекономіку. Так, Є. Кочетов пише про економізації політики, яка, з його точки зору, означає: «1) досягнення цілей, вирішення політичних завдань економічними методами; 2) зміщення вектора стратегічного розвитку від політичних, ідеологічних та інших методів до економічних; 3) у зовнішньому середовищі – пріоритет геоекономічних інтересів над геополітичними і геостратегічними; 4) економізація мислення дипломатичного корпусу» [122].

Подібна економізація відбувалася, по-перше, через проникнення інформаційних технологій на основні майданчики світових товарних і

фінансових ринків, про що згадує Л. Клайн. Останній взагалі пов'язує поняття глобалізації з поширенням нових інформаційних технологій лише як засобу зменшення ступеня невизначеності на світових ринках: «В даний час передача інформації здійснюється практично невідкладно. Повідомлення про економічні можливості та угоди швидко передаються по всьому світу. Для товарів і деяких видів послуг поки ще потрібно кілька днів і навіть тижнів, щоб потрапити з одного місця в інше, інформація ж подається негайно. Якщо в будь-якому куточку світу відбуваються значні зміни на ринку, то про нього стає відомо практично миттєво у всіх інших його частинах. Це особливо характерно для подій на фондових біржах, валютних і товарних ринках, а також для наукових відкриттів та їх використання» [104].

Активізація діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), в рамках якої різко збільшується мобільність ресурсів, виявилася в територіальному комбінуванні господарських операцій: їх можна реєструвати одній країні, управляти ними з іншої, розміщувати виробництво в третій, прибуток вивозити в четвертую і, таким чином, поняття фірми вже не асоціюється з поняттям країни, де вона існує, а асоціюється з однією країною, звідки йде управління всім ланцюжком. Можна мати родовища, але схема дії виробників може бути такою, що їм доведеться продавати цю сировину за низькими цінами. Наприклад, за толлінговими схемами або по внутрішніх трансфертних цінах ТНК. А це вже не ціни світового ринку, які можуть коливатися та їх падіння може різко знизити доходи країни і погіршити її стан.

Якщо ТНК для отримання глобальної конкурентоспроможності потрібно оптимально розмістити мобільні відтворювані ресурси по всьому світу, тобто управляти всією відтворювальної ланцюжком (від фінансування до збуту готової продукції), грунтуючись на своїх технологічних перевагах, то країна для отримання глобальної

конкурентоспроможності повинна мати на своїй економічній території штаб-квартиру, що управляє цієї відтворювальної ланцюжком.

Впровадження інформаційних технологій в процес торгів призвело до зниження інформаційних бар'єрів між територіально віддаленими торговими майданчиками, тобто до зменшення інформаційної монополізації ринків.

По-друге, роль позаекономічних чинників в світогосподарських зв'язках знизилася через розпад централізованих економік. Територіальний і політичний розпад СРСР і Югославії, Чехословаччини привів до того, що різко скоротилися обсяги торгівлі на їх внутрішніх ринках. Зростання відкритості економік новостворених країн майже автоматично привів до заповнення внутрішніх ринків товарами імпортного виробництва, що, з огляду на місткість цих ринків, не могло не привести до зростання світової торгівлі.

Безумовно, дуже важливу роль в процесі глобалізації зіграв новий етап науково-технічного прогресу, в рамках якого відбувалося активне заміщення виробництва матеріальних благ виробництвом послуг, зниження матеріало- та енергоємності світового виробництва. Зростання вимог до кваліфікації і якості підготовки робочої сили зробив її дешевизну в деяких країнах менш ніж раніше, значущим фактором зовнішньоекономічних зв'язків країн. Однак дійсно якісно новим етапом науково-технічного прогресу є проникнення нових технологій не в сферу виробництва, а в сферу обігу – на етап руху товару до споживача, що дозволяє не просто заміщати споживання вихідної сировини, а й зразки господарського поведінки.

В табл. 1.3 вказано конкретно ознаки глобалізації, які відрізняють її в ряду раніше виявленого і дослідженого процесу інтернаціоналізації СГС.

Таким чином, інтернаціоналізація, з точки зору бізнесу, – напрям розвитку зовнішньоекономічної діяльності, при якому стає ефективним винесення за межі країни базування та розміщення в різних країнах різних стадій відтворювального циклу (циклу кругообігу капіталу).

Інтернаціоналізація, з точки зору країн розміщення капіталу, – це процес:

– залучення ресурсів країни у відтворювальні цикли, які контролюються з-за кордону економічної території країни;

– управління з економічної території країни відтворювальними циклами, в які залучені ресурси інших країн.

Таблиця 1.3 – Відмінні ознаки глобалізації світової господарської системи (СГС)

Етапи розвитку світової економіки **Ознаки**	**Світова економіка періоду інтернаціоналізації**	**Світова економіка періоду транс націоналізації та глобалізації**
Рівень лібералізації	Середній	Високий
Економічні бар'єри у СГС	Відносно високі	Відносно низькі
Мобільність ресурсів	Відносно низькі	Відносно високі
Якість технологій	Інформаційні технології у порівнянні з традиційними засобами передачі управлінської інформації	Інформаційні технології як визначаюча частина інструментарію бізнесу
Відтворюваність ресурсів, продуктів, ринків	Відносно низька	Відносно висока
Інформаційні та соціокультурні бар'єри у СГС	Відносно високі	Відносно низькі
Роль факторів країни у конкуренції фірм	Відносно висока завдяки збереженню економічних та інформаційних бар'єрів у СГС	Відносно низька завдяки усуненню економічних та інформаційних бар'єрів у СГС
Характеристики міжнародного бізнесу	Суттєва роль багатонаціональних компаній, в яких стратегічні функції винесено в країну інвестування капіталу	Суттєва роль глобальних компаній, в яких стратегічні функції зосереджені в одній країні
Роль корпоративних факторів у розвитку світової економіки	Висока	Висока
Роль домінуючої групи країн у світовій економіці	Взаємно урівноважується протиріччями всередині цієї групи (багатополюсовий світ)	Не обмежується (однополюсовий світ)
Роль конкуренції країн	Відносно низька	Відносно висока

Транснаціоналізація, з точки зору підприємства, – те ж саме, що і інтернаціоналізація. Транснаціоналізація, з точки зору країн – це:

– зосередження центрів управління ресурсами країни на економічній території небагатьох країн;

– можливість зосередження на економічній території країни контролю за ресурсами багатьох інших країн;

– економічний прояв нового світового порядку, що формувався протягом 90-х рр.

Таким чином, можна вважати лібералізацію світової економіки та особливості її постіндустріального розвитку взаємодоповнюючими ключовими факторами, «каталізаторами» процесів, що призвели до набуття міжнародною конкуренцією глобальних форм.

Досліджуючи вплив глобалізації на галузеву структуру економіки країни, необхідно враховувати наявність або відсутність глобалізаційних переваг (сукупності факторів, що дозволяють національній економіці отримувати безпосередні вигоди від участі в процесі глобалізації) і глобалізаційного дефіциту (неповного використання сукупності таких факторів), а також можливі сценарії розвитку подій на рівні економіки країни. Для того щоб простежити вплив глобалізації на галузеву структуру країни, розглянемо три основні чинники глобалізаційного впливу на макроекономіку: прихід в країну транснаціональних корпорацій (ТНК), включення країни в міжнародний поділ праці (МПП), і вплив факторів науково-технічного прогресу (НТП).

Реалізація першого сценарію характеризується наявністю глобалізаційних переваг у країн-учасниць, відбувається взаємовигідна співпраця країн, поліпшуються макроекономічні показники, такі як ВВП, добробут громадян, тощо. Рівень розвитку економік країн-учасниць вирівнюється, більш розвинені країни мимоволі підвищують рівень розвитку економік менш розвинених країн. Однак найбільший вплив

глобалізація має на галузеву структуру держави. ТНК відривають філії своїх підприємств, організовуючи, як правило, виробництво високотехнологічних товарів і послуг, інвестуючи в економіку приймаючої держави. Для приймаючої держави присутність ТНК в країні приносить об'єктивну корисність. В першу чергу, це пов'язано з податковим навантаженням, яку ТНК несе на користь даної країни. Сильний вплив відчуває на собі ринок робочої сили, змінюється його структура.

Причиною зміни структури ринку робочої сили є перелік вимог, які необхідні для задоволення попиту сформованого ТНК. В структурі ринку робочої сили приймаючої країни формується клас професіоналів, який є основою кадрової політики в постіндустріальному суспільстві. Крім основного виробництва, в приймаючій країні відкриваються компанії, які обслуговують основне виробництво, займаються виробництвом деталей, додатковими дослідженнями тощо. Звідси випливає, що присутність ТНК в приймаючій країні непрямим чином стимулює розвиток обслуговуючого бізнесу. Крім того, ТНК приносять в приймаючу країну нові технології, наслідком чого є значне здешевлення виробництва товарів і послуг, підвищення загальної інтенсифікації виробництва.

Країни-учасниці глобалізації швидше розробляють, сприймають і запозичують результати НТП, внаслідок чого їх інноваційний розвиток відбувається більш швидкими темпами. Найбільш розвинені країни, такі як Японія, США та Великобританія, перетворюються в експортерів технологій, тому в їх галузевій структурі домінують галузі, пов'язані з наукомістким виробництвом. Таким чином, при реалізації першого сценарію галузева структура країни стає більш високотехнологічною, відбудеться прискорення напрацювання НДДКР, домінуючими стануть наукоємні галузі (літакобудування, комп'ютерні та нанотехнології, автомобільна промисловість, тощо).

При реалізації другого сценарію одна з країн-учасниць глобалізації має глобалізацій ний дефіцит, який пов’язано або з природним розвитком, або з перехідною економікою. Внаслідок цього відбувається односторонній вплив глобалізації на економіку країни, спотворення її галузевої структури. Взаємодія в рамках другого сценарію є нерівноважною, найбільшу вигоду отримує більш розвинена країна внаслідок ефективного використання дефіциту потенціалу економічного зростання менш розвиненої країни.

Прихід ТНК в країну з глобалізаційних дефіцитом має прихований негативний вплив на галузеву структуру приймаючої держави при позитивному впливі на економіку в цілому. Позитивний вплив полягає в створенні нових робочих місць, збільшенні податкових відрахувань, припливі інвестицій, тощо. Але негативний вплив на галузеву структуру істотно більше. Це проявляється в інтенсивному розвитку галузей, в яких присутні ТНК, при загальному слабкому розвитку інших галузей. Таким чином, відбувається порушення оптимального галузевого балансу економічного функціонування конкретної країни. Темпи економічного зростання характеризуються мінімальними значеннями, починається поступова економічна деградація економіки конкретної країни, тобто інтенсивний розвиток низькотехнологічних галузей при слабкому розвитку високотехнологічних галузей, всупереч загальносвітовій позитивної тенденції поступального розвитку. У даній ситуації приймаюча країна є плацдармом для отримання надприбутку за рахунок використання дешевих робочої сили та ресурсів.

Вплив НТП в рамках другого сценарію носить локальний характер. Основною метою впливу НТП стають галузі, які приймають участь у глобалізацій них процесах. У той же час, інші галузі слабо сприймають НТП в силу своєї фінансової недостатності. Реалізація другого сценарію є уповільнюючим фактором розвитку для більш слабої країни. Для подолання цієї проблеми необхідно усунути глобалізаційний дефіцит.

При реалізації третього сценарію у країн-учасниць в процесі глобалізації виникає великий глобалізаційний дефіцит. Саме в цьому полягає основна особливість третього сценарію, на відміну від попередніх, коли глобалізаційні переваги і дефіцит було сформовано в процесі природного розвитку економіки країн. В даному випадку глобалізаційний дефіцит є наслідком глобалізаційного взаємодії країн-учасниць. Третій сценарій може бути результатом реалізації першого або другого сценаріїв.

В рамках третього сценарію основним негативним фактором, який впливає на галузеву структуру країн, є МПП. Виходячи з масштабів виробництва, трудомісткості проектів і динаміки зростання ринків додатки діяльності ТНК, можна зробити висновок, що в майбутньому ТНК стануть основними гравцями на світовому ринку. При переході до третього сценарію діяльність ТНК в країні суттєво розвине галузі, в яких вони задіяні. На рівні мегаекономіки сформується основна спеціалізація країни, яка пов’язана з найбільш розвиненими галузями економіки, в яких присутні ТНК.

В силу економічної ефективності виробництва (відповідно до теорії порівняльних переваг) або природної монополії лише деякі країни стануть основними постачальниками конкретних товарів, практично монополізувавши конкретну галузь в окремій країні. Інші країни в силу економічної невигідності виробництва цих товарів припинять їх виробництво в середині країни. Дана ситуація може стосуватися цілих груп однорідних товарів. Країна може втратити цілі галузі через економічну невигідність їх функціонування. Найбільшої небезпекою є ліквідація економічно неефективних, але стратегічно необхідних галузей або залежність від природних монополій іншої країни.

Таким чином, що при успішній в цілому глобалізаційній взаємодії країн, реалізація третього сценарію може призводити до сильного галузевого дисбалансу в країні та втрати її економічної незалежності в

результаті придбаного сильного прихованого глобалізаційного дефіциту. Запобігти перехід до третього сценарію може держава при реалізації політики адаптивного економічного регулювання та консолідація країн в питанні поступового розвитку глобалізації. Дані заходи дозволять зберегти галузевої баланс на необхідному для конкретної країни рівні.

Разом з тим, глобалізація сприяє загостренню міжнародної конкуренції, загострюється суперництво на традиційних ринках, яке стає не під силу окремій державі або корпорації. Адже до внутрішніх конкурентів приєднуються сильні зовнішні конкуренти.

Незважаючи на певну позитивну тенденцію впливу глобалізації, перед економікою України постають нові виклики, обумовлені сучасним станом світової економіки, у тому числі, фінансовою кризою, необхідністю переходу до економіки, заснованої на знаннях, інноваціях та інформаційних технологіях.

За останні роки за результатами рейтингу конкурентоспроможності економік, складеному Міжнародним інститутом управлінського розвитку *(International Institute for Management Development*, IMD), міжнародна конкурентоспроможність Україна піднялася на п'ять позицій (54 місце з 63).

За індексом глобальної конкурентоспроможності *(Global Competitiveness Index* – GCI), в основі якого лежить аналіз 12 складових, що дозволяють виміряти готовність країн до четвертої промислової революції, у 2018 році України займає 83 місце зі 140 (табл. 1.4). Низький рейтинг пов’язано з нерозвиненістю державних інститутів, нестійкою фінансовою системою та дуже високою часткою тіньової економіки в ВВП країни. Так, за рівнем розвитку державних інститутів Україна знаходиться на 110 місці, за інфраструктурою – на 57, за рівнем адаптації технологій – на 77. За макроекономічною стабільністю України знаходиться на 131 місці, за рівнем охорони здоров'я – на 94 (розрахунок показника суттєво змінився у 2018 році), рівнем освіти – на 46, ринку товарів – на 73 місці. Ринок праці

України займає 66 позицію, фінансова система – 117, обсяг ринку – 47, динаміка бізнесу – 86, здатність до інновацій – 58 [31].

Однак те, що з точки зору розвинених країн виглядає як недолік, в сучасному світі може виявитися конкурентною перевагою. Україна в 2018 році піднялася на шість позицій в GCI. Згідно компонентів рейтингу, Україні вдалося поліпшити показники в таких сферах, як фінансові системи, інституційний розвиток, інфраструктура та інновації. Покращились також позиції України за критеріями ринок товарів, рівень розвитку бізнесу та ринок праці. У той же час, зафіксований деякий регрес щодо стабільності макроекономічної ситуації (з 121 на 131 місце) і охорони здоров'я (з 53 на 94 місце, але за рік змінилась структура показника).

Таблиця 1.4 – Рейтинг України за факторами глобальної конкурентоспроможності [31]

Фактори	Місце в рейтингу 2016-2017	Місце в рейтингу 2017-2018	Значення показника у 2018 р. / 100 балів
Загальний рейтинг	89	83	57
Якість інститутів	118	110	46,3
Інфраструктура	78	57	70,1
Застосування ІКТ	81	77	51,0
Макроекономічна стабільність	121	131	55,9
Здоров'я	53	94	72,0
Освіта та професійна підготовка	35	46	68,9
Ринок товарів та послуг	101	73	55,3
Ринок праці	86	66	59,5
Фінансова система	120	117	48,7
Розмір ринку	47	47	62,7
Розвиток бізнесу	90	86	55,3
Інноваційні можливості	61	58	39,0

Конкурентоспроможність можна уявити як результат, тобто набір поточних економічних показників і чинників, що дозволили їх досягти. Більш глибокий аналіз можливий при розгляді міжнародної конкурентоспроможності як процесу, що має вихідну точку, механізм розвитку і певну мету в майбутньому. Саме в такому ракурсі на передній план виходять стратегічні аспекти конкурентоспроможності. Доречно буде

згадати поняття концептуальної конкурентоспроможності, яке, по суті, «означає правильний вибір шляху, оптимальну траєкторію розвитку національної економіки, здатну об'єднати національні сили країни в боротьбі з її глобальними конкурентами» [65]. Відмінною особливістю такого підходу є акцент на вибір майбутнього напрямку розвитку, який зроблений не на словах, а знаходить відображення в реальних діях вже сьогодні.

Для ілюстрації звернемося до концепції «верхнього» і «нижнього» шляху до конкурентоспроможності «Верхній шлях» (*high road to competitiveness*) – шлях до економічного зростання і конкурентоспроможності на основі прискореного освоєння найсучасніших світових технологій і знань, в сукупності з проведенням власних НДДКР і розвитком власного інноваційного виробництва. Дана перспективна стратегія протиставляється «нижньому шляху» (*low road to competitiveness*) – найбільш поширеній шляхи виходу країн, що розвиваються на міжнародні промислові ринки шляхом залучення іноземних інвестицій в обмін на надання більш дешевих природних і трудових ресурсів [216]. Основні характеристики цих двох підходів зведені в табл. 1.5.

Таблиця1.5 – Порівняльна характеристика двох шляхів досягнення міжнародної конкурентоспроможності

«Верхній шлях»	**«Нижній шлях»**
Розробка новітніх технологій	Освоєння і впровадження застарілих технологій
Конкурентоспроможність за рахунок створення нових ринків і властивостей продукту	Конкурентоспроможність за рахунок зниження витрат на існуючих ринках
Організація глобальних виробничих ланцюжків	Участь в найменш вигідних ланках транснаціональних ланцюжків
Захищеність від цінової конкуренції	Висока цінова конкуренція
Підвищення оплати праці веде до накопичення людського капіталу	Підвищення оплати праці веде до підриву міжнародної конкурентоспроможності
«Приплив мізків» і приплив капіталу	«Витік мізків» і «втеча капіталу»
Стійке зростання за рахунок технологічних переваг	Загроза збіднює економічного зростання

Джерело: складено автором на основі [216]

Орієнтуючись на наведені в табл. 1.4. фактори на основі аналізу поточних дій (прийнятих законів, змін у ставках податків і мит, стимулювання тих чи інших видів бізнесу, тощо) можна досить виразно зробити висновок, в якому напрямку рухається економіка. Так найбільш розвинені економіки і країни, які прагнуть до них примкнути, вибирають верхній шлях, орієнтуючи свою економіку на унікальні наукомісткі технології і підвищуючи рівень людського капіталу. Інша частина країн, що йде по «нижньому шляху», не займається активною розробкою нових технологій, при цьому конкурентоспроможність вироблених товарів досягається, в першу чергу, за рахунок низьких витрат на оплату праці.

Тут виникає питання: яке місце конкурентоспроможність займає в ланцюжку «базові показники – інструмент впливу – кінцева мета»? Конкурентоспроможність сама по собі це не мета і не результат. «Це потужний засіб для підвищення рівня життя та суспільного добробуту, тобто інструмент для досягнення цілей. В цілому, підвищуючи продуктивність і ефективність в рамках міжнародної спеціалізації, конкурентоспроможність дозволяє підвищити доходи людей, уникаючи інфляції» [173].

Таке розуміння пояснює роль аналізу національної конкурентоспроможності для економічної політики країни: виявляючи поточні переваги і недоліки економіки і орієнтуючись на стратегічні цілі, він дозволяє виробити оптимальний механізм їх досягнення. Тут же криється причина відсутності єдиного визначення міжнародної конкурентоспроможності: адже як однозначно визначити інструмент, коли в кожному конкретному випадку враховуються різноманітні відправні умови, ставляться різні цілі і використовуються різні підходи. Міжнародна конкурентоспроможність, таким чином, має дуже широке трактування, наприклад, на думку М.І. Гельвановский: «підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки є нічим іншим, як інтегрованої формою вирішення практично всього комплексу завдань, що відображають національні інтереси

країни» [65]. І тут не можна не погодитися, так як кожна країна, проголошуючи своєю метою підвищення конкурентоспроможності, буде мати на увазі саме рішення всіх ключових економічних і соціальних завдань в середньо- або довгостроковому періоді.

Таким чином, в умовах глобалізації конкуренцію доцільно визначати наступними характеристиками:

– інноваційність прийнятих рішень;

– високий рівень інформованості;

– нецінові методи ведення конкурентного суперництва.

Портер вживає термін «глобальна конкуренція», відрізняючи його від просто міжнародної, і тут можна з ним погодитись. Фактори конкурентоспроможності на світовому товарному ринку, перераховані Портером, більшою мірою відображають ефективність використання комбінацій власних і, що найважливіше для глобалізації, чужих ресурсів, ніж об'єктивна їх наявність в країнах базування (походження капіталу).

Як підкреслює Г. Фішер, основним стає «уміння максимально ефективно (з грошової точки зору) розмістити в часі (певна стадія життєвого циклу продукції та виробництва) і просторі (певна країна застосування капіталу) відтворювані фактори господарської діяльності, користуючись перевагами, що даються їх мобільністю» [69].

Шевченко М.М. розглядає міжнародну конкурентоспроможність галузі як здатність національної галузі забезпечувати високий рівень задоволення власною продукцією певної суспільної потреби порівняно з конкурентами, утримувати та зміцнювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку та забезпечувати прибутковість на основі раціонального використання ресурсів в умовах глобалізації [241, с. 7].

Збереження відносної незалежності від коливань світових ринків і від рішень інших країн та інших юридичних осіб – також важлива ознака

конкурентоспроможності, проте, цей фактор пов'язаний зі збереженням переваг нижчого порядку.

Рівень конкурентоспроможності при цьому залежить від того, блага якого роду здатна відтворювати країна, ресурси якого роду для неї при цьому доступні та які види зовнішньоекономічних операцій вона при цьому виконує. Таким чином, під міжнародною конкурентоспроможністю країни будемо розуміти здатність зберігати та збільшувати свою частку світового доходу. Глобалізація прискорює прогрес суспільства і в той же час є наслідком розвитку людства, вона являє собою складний процес, потреба в пристосовування до якого створює серйозні проблеми, зв'язку з чим суб'єкти економічних відносин змушені конкурувати між собою.

1.3. Концептуальні основи формування конкурентоспроможності галузі

Конкурентоспроможність галузі є проміжним етапом між успіхом підприємства та процвітанням країни. Завдяки цілісності та розвиненості галузі (існуючої як в силу об'єктивно-історичних передумов, так і завдяки цілеспрямованій політиці держави), компанії отримують можливість вийти на світовий ринок і діяти відповідно до глобальної стратегії, в основі якої лежить унікальна конкурентна позиція. Компанії мають найбільші шанси на успіх в міжнародній конкуренції в тих галузях, де у них дійсно є унікальні переваги. У той же час, наявність конкурентоспроможних підприємств, галузей створює основу для конкурентоспроможності країни та підвищення якості життя її населення.

На макрорівні формується міжнародна конкурентоспроможність економіки країни. Наведемо ще одне визначення, яке було дано в доповіді президентської комісії США по конкурентоспроможності в 1987 році: конкурентоспроможність визначається тим, наскільки національна економіка

може в умовах вільної конкуренції виробляти товари і послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків, зберігаючи на колишньому рівні або збільшуючи реальні доходи своїх громадян [26].

Такий підхід відображає як взаємодія рівнів конкурентоспроможності, так і вплив на функціонування системи зовнішнього середовища. Важливо відзначити, що зв'язки між окремими рівнями формування конкурентоспроможності ущільнюються. Наприклад, між мезо- і макрорівнями. В умовах науково-технічного прогресу стала очевидна взаємозалежність конкурентоспроможності підприємств від інституційної структури і соціального клімату, що склалися на макрорівні. У свою чергу, параметри конкурентних переваг на національному рівні можна свідомо вибрати в рамках позначених обмежень і створити їх за допомогою цілеспрямованих дій підприємств та уряду. Однак їх можна і легко втратити в періоди радикальних технологічних або економічних змін, якщо підірвати умови технологічного накопичення [65].

Розглядаючи галузевої комплекс в контексті макроекономічного підходу, можна говорити про нього, як про керовану підсистему мезорівня національної економіки (рис. 1.5). З цієї точки зору вплив на галузевий комплекс внутрішніх чинників відбувається опосередковано, через вплив на систему управління галуззю в цілому. З позицій мікроекономічного підходу галузь можна розглядати як сукупність первинних елементів – підприємств і організацій, що функціонують в межах макроекономіки і об'єднані за продуктовому ознакою (рис. 1.6).

Сукупність первинних елементів слід розглядати як більш складну систему, не обмежуючи рамками досліджень застосовуються до її первинних ланок. Усередині галузевого комплексу формуються специфічні взаємини більш складної природи, ніж схожість виробничих характеристик складових елементів, і, крім того, галузевої комплекс як відособлена система, підпадає

під вплив зовнішніх факторів з боку навколишнього економічного середовища.

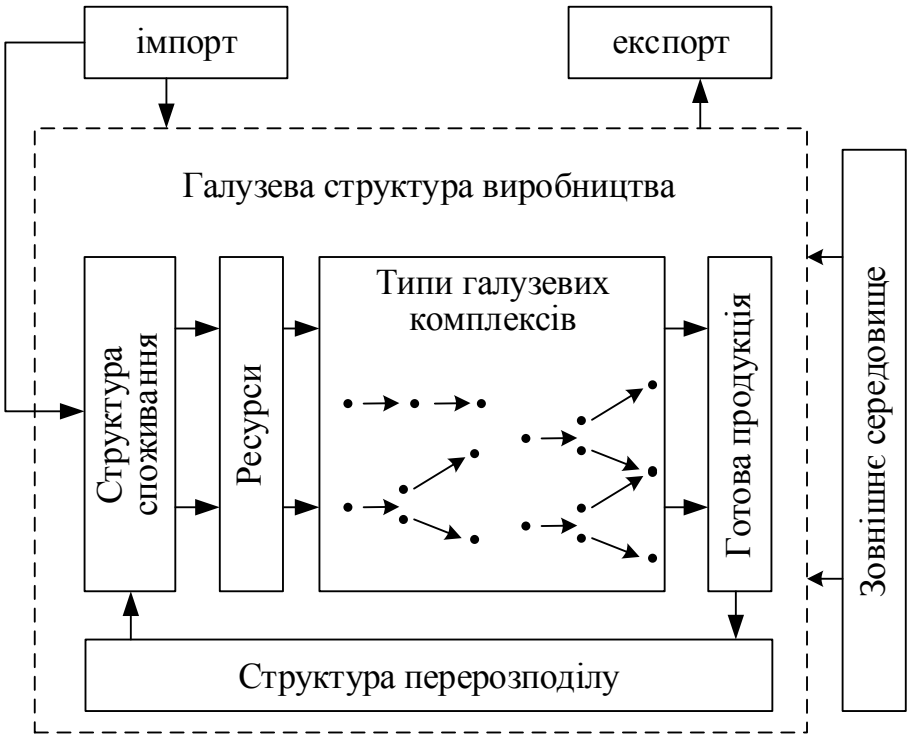

Рисунок 1.5 – Галузеве виробництво як система мезорівня (макропідхід)

Рисунок 1.6 – Внутрішня структура галузі (мікропідхід)

З точки зору мезоекономіки існує можливість розглядати галузевої комплекс як елемент системи взаємодії галузевих комплексів, наприклад, суміжних регіонів. Мезосистема в даному випадку переходить територіальні

обмеження та будується за критерієм приналежності до єдиної організаційної та технологічної спільності. Оскільки мова йде про економічну систему, то, згідно з принципами побудови систем, метою її утворення є сукупність соціальних, економічних, екологічних, технічних, технологічних та інших показників, відповідно до яких формуються ресурси системи.

Конкурентоспроможність галузі – це обумовлене економічними, соціальними, політичними та іншими факторами становище галузі та її окремих товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках; базується, перш за все, на конкурентоспроможності галузевих продуктів і на здатності її господарюючих суб'єктів брати участь в змаганні з реальними або потенційними конкурентами за споживача на галузевому ринковому сегменті.

Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю конкурентоспроможних організацій: тільки конкурентоспроможна організація може зробити конкурентоспроможний товар. Щоб зберегти конкурентоспроможність галузі, необхідний постійний процес накопичення переваг, особливо там, де спочатку в переважному положенні перебували базові чинники. Високого рівня конкурентоспроможності можна домогтися в тому випадку, якщо країна володіє переважним становищем в деяких детермінантах або активно його розвиває. Конкурентоспроможна галузь повинна володіти високим експортним потенціалом, не повинна бути капіталомісткою та замкнутим анклавом. Головним фактором підвищення конкурентоспроможності галузі є розробка і впровадження інноваційних процесів.

Конкурентоспроможність галузі передбачає наявність в ній:

–раціональної галузевої структури;

–групи висококонкурентних підприємств-лідерів, що підтягують інші підприємства галузі до свого рівня;

–налагодженої дослідно-конструкторської, прогресивної виробничо-технологічної бази;

–розвиненою галузевої інфраструктури;

–гнучкої системи науково-технічного, виробничого, матеріально-технічного і комерційного співробітництва як всередині галузі, так і з іншими галузями в країні та за її межами;

–хорошою маркетингової підготовки у виробничників і збутової ланки та досвіду активної та продуманої ринкової діяльності.

Критерії визначення конкурентоспроможності галузі:

Перший критерій – наявність природно-конкурентних переваг. Це те, що вигідно відрізняє дані галузі, що зумовлює їх лідируюче положення на ринку, перш за все – зовнішньому, що характеризує експортні можливості.

Другий критерій – наявність значного науково-технологічного доробку, що є основою для просування продукції, що випускається продукція на ринок, перш за все, на зовнішній, де реалізація експортних можливостей безпосередньо залежить від її конкурентоспроможності.

Використання названих вище критеріїв дозволить врахувати у виборі конкурентоспроможних галузей та обставина, коли конкурентоспроможність може забезпечуватися або за ціновими характеристиками (споживач при інших рівних умовах обирає дешевшу продукцію), або за технічними характеристиками (споживчими якостями).

За рівнем конкурентоспроможності галузі економіки можна розділити на три групи:

– конкурентоспроможні галузі – можуть розвиватися на основі самофінансування з використанням іноземних інвестицій і виходом на зовнішній ринок;

– частково конкурентоспроможні галузі – потребують протекціоністської політики держави;

– неконкурентоспроможні галузі – не можуть бути конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, але задовольняють значну частину попиту на внутрішньому ринку. По відношенню до цієї групи галузей слід використовувати захисні імпортні тарифи та інші законні протекціоністські заходи (зберігаючи розумну конкуренцію) і всіляко заохочувати внутрішній попит на їх продукцію (через систему державних замовлень, лізингу, тощо).

Причини низької конкурентоспроможності галузей України:

– переважання відсталих технологій;

– висока ресурсомісткість і витрати на виробництво продукції;

– величезний знос основних виробничих фондів;

– обмежені можливості внутрішнього накопичення грошових коштів;

– політична та економічна соціальна нестабільність;

– засилля бюрократії та криміналізації економіки;

– нерівномірність економічного і соціального розвитку регіонів.

Конкурентоспроможність галузі практично неможливо аналізувати, не вводячи поняття – кластер, що грає важливу роль в концепції міжнародної конкуренції М. Портера. За його визначенням, кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торгових об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу. Забезпечуючи основу надзвичайного конкурентного успіху в окремих областях бізнесу, кластери виступають яскраво вираженою особливістю будь-якої національної, регіональної та навіть столичної економіки [183].

Практично всі галузі залежать від ситуації в сполучених за технологією галузях, тобто від стану справ в кластері. Наприклад, значні витрати на

НДДКР в різних галузях економіки США створює попит на аналітичні та вимірювальні прилади, які використовуються при проведенні НДДКР. Підвищенню попиту на продукцію даної галузі також сприяють високий рівень розвитку і фінансування фундаментальної науки. Технологічна база для розвитку даної галузі створюється на основі галузі інформаційних технологій, де США є одним з визнаних світових лідерів (цей зв'язок обґрунтований інтенсивним використанням програмного забезпечення та інформаційних технологій) [87].

Економіка України як матеріальна база проведеної громадської перебудови являє собою складний комплекс галузей, серед яких особливе місце належить промисловості. Промисловість – провідна галузь матеріального виробництва. Вона має вирішальний вплив на розвиток продуктивних сил і виробничих відносин.

Найважливішим аспектом промислової політики держави є структурна політика, яка передбачає виділення пріоритетних напрямків промислової діяльності, секторів або галузей, розвиток яких необхідно, у першу чергу, в силу їх впливу на економічну ситуацію в цілому.

Галузь промисловості являє собою сукупність суб'єктів господарської діяльності незалежно від їх відомчої належності та форм власності, які розробляють і (або) виробляють продукцію (виконують роботи та надають послуги) певних видів, які мають однорідне споживче чи функціональне призначення.

Структура промисловості країни формується під впливом багатьох факторів, найважливішими з яких, на думку автора, є:

–науково-технічний прогрес;

–плановані темпи розвитку всієї промисловості та її окремих галузей;

–концентрація, спеціалізація, кооперація та комбінування виробництва;

–зростання матеріального добробуту і культурного рівня трудящих;

–суспільно-історичні умови, в яких йде розвиток промисловості;

–сировинні ресурси країни;

–міжнародний поділ праці;

–зміцнення позиції країни на світовому ринку.

У галузевій структурі промисловості відбивається рівень індустріального розвитку країни та її економічної самостійності, ступінь технічної оснащеності промисловості, роль цієї галузі в народному господарстві. Більш досконала галузева структура промисловості певною мірою характеризує ефективність промислового виробництва. Прогресивність галузевої структури промисловості характеризується такими кількісними співвідношеннями окремих галузей і виробництв, при яких забезпечується найбільш ефективне використання досягнень НТП, форм і методів організації виробництва матеріальних і трудових ресурсів. Зміни в галузевій структурі на етапі розвитку економіки відбуваються відповідно методів рішення поставлених завдань.

Конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта забезпечується за рахунок досягнення певних ознак або чинників. Під факторами конкурентоспроможності будемо розуміти формальні ознаки, що впливають на неї та визначають її характерні риси. В економічній науці існує безліч різних класифікацій факторів конкурентоспроможності.

Американський економіст М. Портер в своїх дослідженнях виділив чотири системи факторів конкурентоспроможності економіки країни, які отримали назву «конкурентного ромба Портера»: стан факторів виробництва, стан попиту, стан суміжних і допоміжних галузей, стратегія, структура і суперництво фірм. При цьому головним чинником зростання конкурентоспроможності Портер вважає зростання продуктивності праці. Але він пропонує розглядати продуктивність конкретної галузі, а не економіки в цілому [183].

На методиці «ромба» Портера базується безліч сучасних досліджень, наприклад в рамках Міжнародного форуму з розвитку менеджменту,

вказуються такі чинники конкурентоспроможності, як фактор економічного розвитку, фактор ефективності уряду, фактор ефективності бізнесу, фактор розвиненість інфраструктури. Представники Всесвітнього економічного форуму визначають конкурентоспроможність національних економік за наступними показниками: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал [34]. Вибір саме цих змінних обумовлений теоретичними і емпіричними дослідженнями, причому жоден фактор не в змозі самотужки забезпечити конкурентоспроможність економіки.

Сучасний автори мають більш широкий погляд на конкурентоспроможність. Наприклад, Алієв З.Т. в своїх роботах пропонує розглядати такі фактори, як геополітичний, інноваційний, освіта та наука, інформаційна інфраструктура, імідж країни [39].

На думку Зав'ялова П.С. [90], в процесі дослідження конкурентоспроможності як узагальненої економічної проблеми слід враховувати наступні фактори:

–кількісна оцінка економічних об'єктів, які є носіями властивості конкурентоспроможності, без чого підтримання рівня конкурентоспроможності, його підвищення носить суб'єктивний характер;

–багатошаровість, відносність і конкретність, які визначають рівень конкурентоспроможності;

–зіставлення підприємств між собою, так само і їх продуктів.

На наш погляд, необхідно доповнити дану класифікацію внутрішніми (ендогенними) і зовнішніми (екзогенними) факторами. До внутрішніх відносяться фінансово-економічна та соціальна політика, науково-технічний рівень, до зовнішніх – міжнародні економічні та політичні взаємозв'язки,

світові фондові ринки, курси валют, тощо. Доцільно розрізняти окремо внутрішні та зовнішні чинники на кожному рівні конкурентоспроможності: мікро (товар), мезо- (галузь, підприємство), макро- (країна).

При цьому до факторів конкурентоспроможності галузі можуть бути віднесені:

позиціонування на світовому ринку;

позиціонування на внутрішньому ринку в порівнянні з іноземними конкурентами;

досягнутий технологічний рівень галузі;

рівень концентрації на ринках;

забезпеченість сировинною базою;

масштаби тіньового сектору [200].

Для підприємства внутрішніми факторами виступають технології, інновації, виробнича база, рівень витрат, кадрове забезпечення, а зовнішніми – відносини з споживачами (ціна, якість, бренд, сервіс), конкурентами (частка ринку), державою (рівень субсидування, виконання податкових зобов'язань) [96].

Фактично конкуренція носить примусовий характер, змушуючи виробника під загрозою витіснення з ринку невпинно займатися системою якості та конкурентоспроможністю своїх товарів, а ринок об'єктивно та суворо оцінює результати їх діяльності.

Управляти конкурентоспроможністю означає забезпечувати оптимальне співвідношення названих складових, спрямовувати основні зусилля на вирішення завдань підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, підвищення економічності та рівня обслуговування.

Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю у неї певних конкурентних переваг, які дозволяють виробляти продукцію з витратами не вище світових та відповідної якості. Продукції, яка задовольняє вимогам конкретних груп покупців (споживачів) щодо споживчої цінності товарів, їх

ринкової новизни та вартості (ціни). І постачати її на конкурентний світовий ринок в оптимальні терміни, які диктуються ринковою ситуацією та поведінкою конкурентів [112].

Конкурентоспроможність галузі передбачає наявність конкурентних переваг перед аналогічними галузями за кордоном, які можуть виражатися в наявності раціональної галузевої структури, групи висококонкурентних підприємств лідерів, підтягують інші підприємства галузі до свого рівня; налагодженої дослідно конструкторської та прогресивної виробничо-технологічної бази, розвинутої галузевої інфраструктури; гнучкої системи науково-технічного, виробничого, матеріально технічного та комерційного співробітництва як всередині галузі, так і з іншими галузями в країні та за її межами, ефективної системи розподілу продукції, тощо.

Управління конкурентоспроможністю галузі передбачає ідентифікацію клімату галузі як комплексу взаємопов'язаних процесів, що формують галузеві конкурентні переваги та слабкості, визначенні сутності та ступеня впливу їх окремих елементів на вектор зміни та насичення останніх. Тобто процес формування концепції управління конкурентоспроможністю галузі повинен базуватися на посиленні конкурентних переваг, активізації галузевих конкурентних резервів і оптимальній ліквідації конкурентних слабкостей. Позитивним ефектом від реалізації подібної концепції стане утворення сприятливого клімату конкурентоспроможності, який призведе до зростання національної економіки та зміцнення конкурентних позицій всіх суб'єктів галузевого ринку.

В межах концепції управління конкурентоспроможністю галузі необхідно проаналізувати природу конкурентних переваг. Конкурентні переваги відображають наявність сукупності будь-яких ексклюзивних цінностей, які дають певну перевагу над конкурентами та мають можливість більш ефективного розпорядження наявними ресурсами. Що стосується конкурентних слабкостей – вони є повною протилежністю конкурентних

переваг і характеризують наявність будь-яких внутрішніх характеристик у конкурентів, які забезпечують їхню перевагу на конкретному ринку в розглянутий період часу.

Першим кроком управління конкурентоспроможністю галузі є проведення комплексного дослідження галузевої конкурентоспроможності, провідне місце в якому посідає системний аналіз. Відзначимо, що при детальному дослідженні конкурентоспроможності галузей промисловості виходить досить неоднорідна, абстрактна характеристика (рис. 1.7). З огляду на високу концентрацію виробництва галузь являє собою єдиний, що працює на відносно однорідному ринку, механізм з певною кількістю галузевих підприємств.

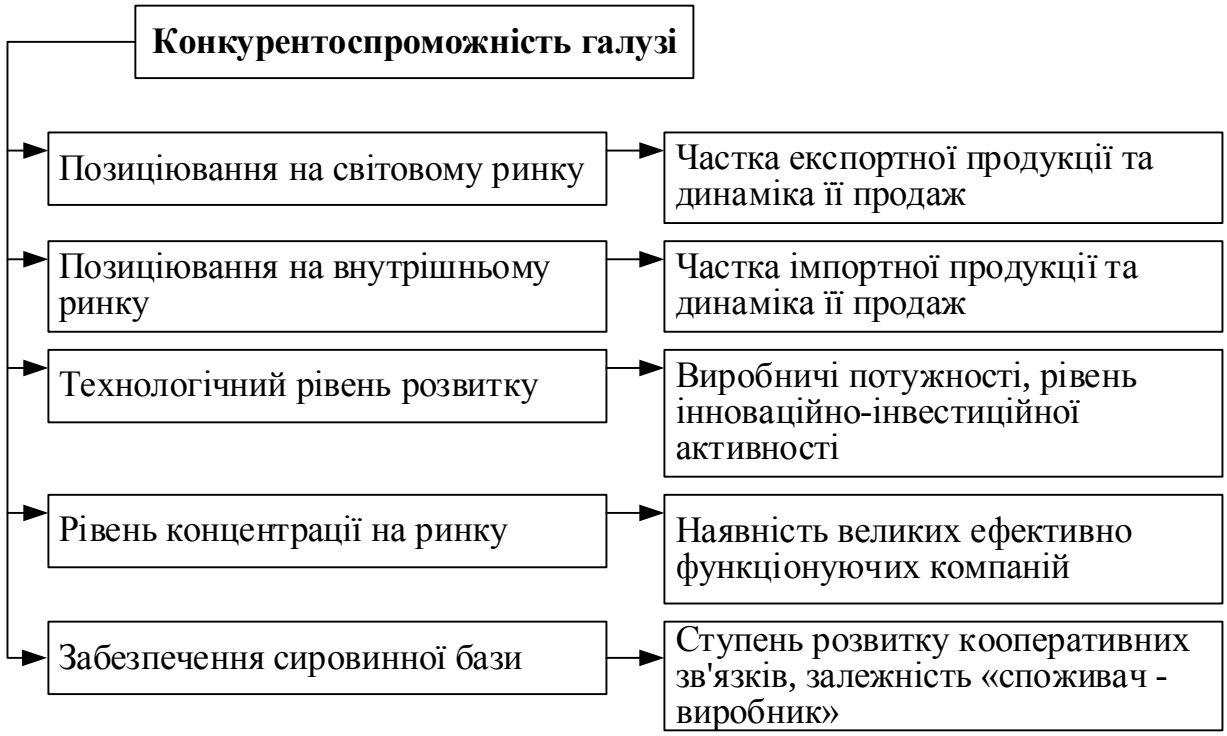

Рисунок 1.7 – Фактори, що впливають на конкурентоспроможність галузі

Однак останні, як правило, об'єднані в компанії, які представляють переважну більшість галузевого обсягу продукції, що випускається.

Конкурентоспроможність промислової галузі можна визначити, оцінивши такі складові:

інноваційно-інвестиційний потенціал розвитку;

ступінь адаптивності до різних варіантів розвитку економіки;

здатність створювати зростаючий обсяг доданої вартості на основі підвищення ефективності використання факторів виробництва;

частка ринку, яку займають провідні компанії галузі;

ліквідність і рентабельність підприємств;

наявність технічних, економічних і організаційних умов для виробництва продукції високої якості, що задовольняє вимогам ринку і потребам покупців;

наявність прогресивної системи НДДКР;

інфраструктура галузі;

рівень інформатизації;

кваліфікація, професіоналізм і рівень трудового потенціалу (конкурентоспроможність) персоналу підприємств галузі;

ступінь експортної орієнтації чи імпортної залежності;

відповідність рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства;

ступінь використання продукції в різних галузях народного господарства [128].

Концепція управління конкурентоспроможності галузі представлена нижче (рис. 1.8).

Конкурентоспроможність галузі можна визначити як сукупність наступних основних чинників:

– ефективність функціонування матеріального потоку (конкурентоспроможність, що забезпечується логістикою) як засіб інтеграції міжгалузевої взаємодії;

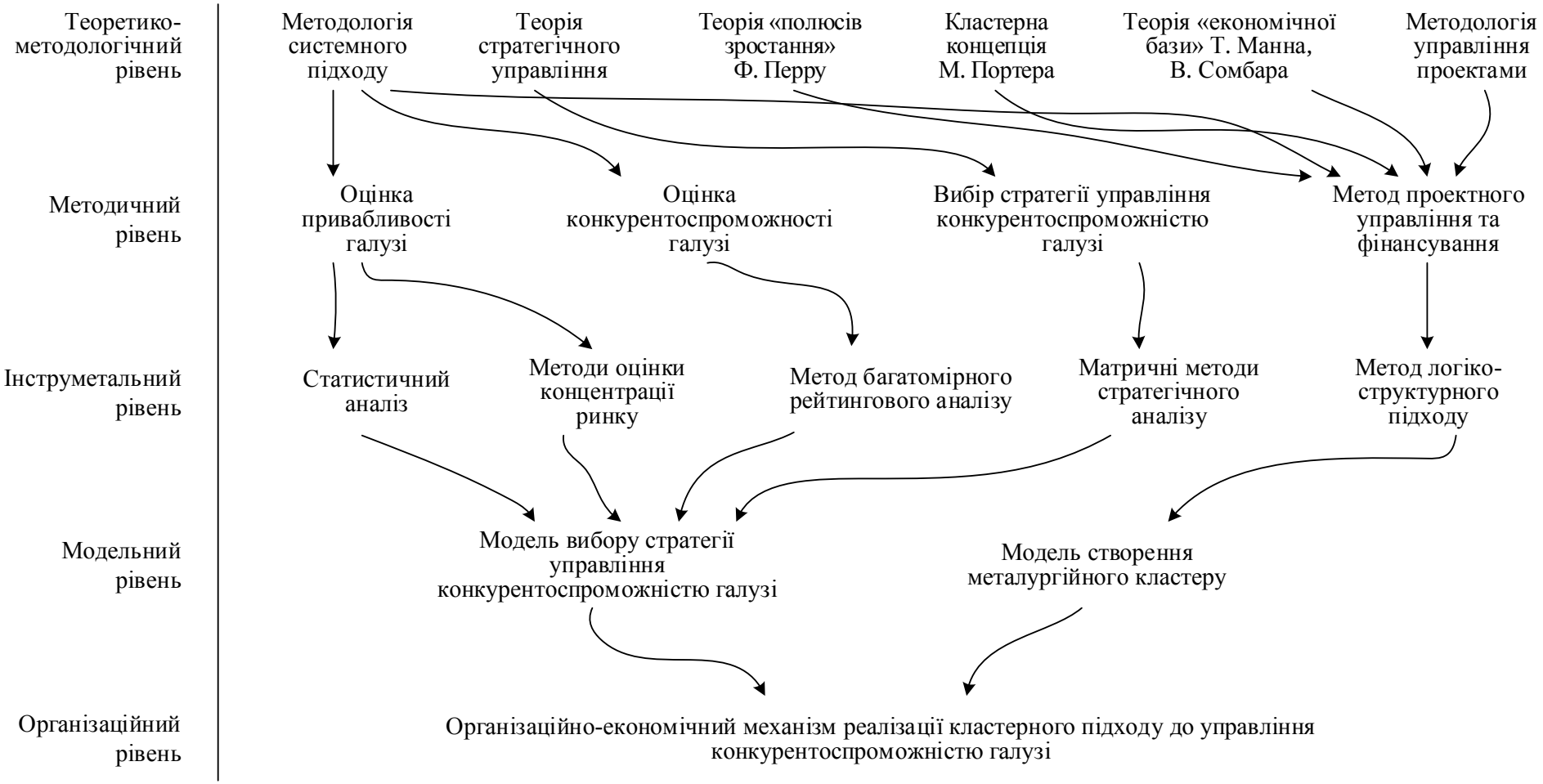

Рисунок 1.8 – Концептуальні положення формування конкурентоспроможності галузі

–досягнення високого рівня розвитку потенціалу виробництва (конкурентоспроможність, що забезпечується фінансами) як засіб синергії міжгалузевої взаємодії;

– інноваційна активність бізнесу (конкурентоспроможність, що забезпечується кадрами) як засіб, що дає імпульс інтеграції і синергії міжгалузевої взаємодії [115, с.45].

Концепція формування конкурентоспроможності галузі показує, що випуск продукції визначає рівень конкурентоспроможності. Можна припустити, що конкурентоспроможність галузі розкриваються в обсязі продажів продукції підприємств по відношенню до обсягу продажів суб'єктів господарювання інших аналогічних галузей. У свою чергу високий рівень продажів залучає інвестиції, що, в свою чергу, формує новий рівень конкурентоспроможності, тобто проявляється ефект мультиплікатора. Обсяг продажів дозволить найбільш елементарно дати оцінку стану конкретного суб'єкта господарювання по відношенню до аналогічних в будь-якій галузі функціонування.

Конкурентоспроможність галузі можна оцінювати, застосовуючи такі показники (або їх комбінацію): продуктивність праці, питома оплата праці, капіталомісткість і наукоємність, технічний рівень продукції, сукупність знань і наукових напрацювань необхідних для самостійного освоєння продукції та її відтворення, обсяг технічних зачепило для реалізації наукових проектно конструкторських розробок, ступінь експортної орієнтації чи імпортної залежності галузі, ступінь відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства, ступінь використання продукції в різних галузях народного господарства. Цей набір показників може бути змінений або доповнений з урахуванням специфіки галузі.

Конкурентоспроможність конкретної галузі залежить і від здатності промисловості впроваджувати нововведення та модернізуватися. Під впливом ринку підприємства збільшують свою перевагу в боротьбі з

присутніми на світовому ринку конкурентами. У сучасній економічній ситуації, коли конкуренція в світових масштабах неухильно зростає, конкурентна перевага створюється та підтримується через сильно локалізовані процеси. Існують дуже сильні відмінності в структурі конкурентоспроможності для кожної з країн, оскільки не одна держава не може бути конкурентоспроможною у всіх, або в більшості галузей. В кінцевому підсумку країни досягають успіху в певних галузях у зв'язку з тим, що їх внутрішні умови виявляються у відповідних випадках найбільш динамічними і перспективними.

Конкурентоспроможність галузі складається під впливом багатьох факторів, що змінюють свою значимість в умовах, що змінюються господарювання. При цьому кожен регіон, галузь має своїм "набором" чинників. Відповідно до принципу системності дослідження, аналіз конкурентоспроможності галузі проводиться нами з позиції системного підходу. Фактори конкурентоспроможності промисловості аналізуються з урахуванням:

– цілісності, що розуміється як принципова незвідність всій конкурентоспроможності до суми складових її факторів;

– структурності, як можливості аналізу конкурентоспроможності через встановлення структури факторів, їх пріоритетів та обумовленість конкурентоспроможності в цілому структурою і взаємодією складових її елементів;

– взаємозалежності системи та середовища, яка означає, що конкурентоспроможність галузі формується в процесі взаємодії з конкурентним середовищем конкретного регіону, будучи при цьому провідним активним компонентом взаємодії;

– ієрархічності, при цьому кожен фактор конкурентоспроможності галузі в свою чергу може розглядатися як система.

Тому для аналізу факторів конкурентоспроможності галузі тільки кількісних оцінок недостатньо, необхідні якісні характеристики, а також інтегральні оцінки. Вважаємо, що жодна галузь не може розглядатися ізольовано, без урахування загальної економіко-політичної ситуації в країні і за кордоном. Тому перше місце за значимістю мають чинники державного регулювання. До них відносяться проводяться державою адміністративні та економічні заходи: фінансово-кредитна, податкова, амортизаційна, митна політика, система державного страхування, розробка та реалізація законодавчих актів, що стимулюють розвиток економіки, державна система стандартизації та сертифікації, правовий захист, діяльність політичних партій, рухів, формують соціально-політичну обстановку в країні (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Фактори, що формують конкурентоспроможність галузі

Рівні впливу	Фактори впливу
1. Макрорівень	- державна економічна політика; - національна законодавча база, яка формує економіко правові умови функціонування і захищеність вітчизняного товаровиробника; - зовнішня політична незалежність і безпеку; - внутрішня політична і соціальна стабільність
2. Мезорівень	-природні-ресурсний потенціал галузі; -економічний потенціал і економічна політика; -трудовий потенціал регіону; -галузеві споживчий ринок
3. Мікрорівень	-виробничі фонди і розвиненість технологій; -фінансові ресурси; -управлінсько-організаційні ресурси; -маркетингова політика і фактори попиту.

Підвищення конкурентоспроможності будь-якої галузі можливо лише в період стійкого розвитку економіки, за умови стабільності соціально-політичній обстановці. Зовнішня та внутрішня стабільність країни підвищує її інвестиційну привабливість, стійкість економічних зв'язків на всіх рівнях, забезпечує оптимальні умови для виробника.

Сукупність галузевих факторів (мезорівень) можна представити у вигляді чотирьох підгруп: природних, економічних, демографічних і

ринкових. Ці фактори тісно пов'язані між собою, хоча і відрізняються за своєю сутністю. Значення окремих факторів залежить від специфіки галузі, а іноді і від специфіки підгалузей, тобто фактори, які в одних галузях є ключовими, в інших виявляються другорядними. Більш того, один і той же фактор на різних стадіях технологічного процесу в галузі діє з різною інтенсивністю. Співвідношення між факторами, ступінь їх значимості змінюється в міру розвитку науки і техніки.

Класифікацію конкурентних переваг галузі (табл. 1.7) на рівні країни, яка справедлива і для регіонального рівня, наводить Р.А. Фатхутдінов [226].

Зрозумівши сутність процесу глобалізації, можна задати питанням: чи змінюються на етапі глобалізації умови доступу до світового доходу? Звернемося спочатку до сучасних трактувань поняття «конкурентоспроможність країни».

Існує офіційна точка зору з цього приводу: «Конкурентоспроможність країни – це, перш за все, здатність національних виробників продавати свої товари. Здатність збільшувати чи, принаймні, утримувати за собою частки ринків, достатні для розширення та вдосконалення виробництва, для зростання рівня життя населення, для підтримки сильного і ефективного держави» [149].

Визначення, що дається М.І. Гельвановським, – більш адекватне для розуміння країни як складної системи, для якої незастосовні утилітарні приватні критерії ефективності: «...конкурентоспроможність в найзагальнішому сенсі – володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання» [68].

Виникає питання, яким чином країна може брати участь в економічному змаганні, які властивості та переваги вона може для цього набувати? І найголовніше, – за що вона повинна боротися в цьому економічному змаганні? В принципі, будь-якій країні потрібні гроші, але не будь-яка країна точно знає, навіщо їй гроші.

Таблиця 1.7 – Конкурентні переваги галузі на рівні країни

Зовнішні	Внутрішні
- високий рівень конкурентоспроможності країни; - активна державна підтримка малого і середнього бізнесу; - якісне правове регулювання функціонування економіки; - відкритість суспільства і ринків; - високий науковий рівень управління економікою; - гармонізація національної системи стандартизації та сертифікації з міжнародною системою; - відповідна державна підтримка науки та інноваційної діяльності; - висока якість інформаційного забезпечення управління; - високий рівень інтеграції всередині країни і в рамках світової спільноти; - диференційовані та оптимальні податкові ставки; - низькі процентні ставки; - наявність доступних і дешевих ресурсів; - якісна система підготовки та перепідготовки управлінських кадрів; - хороші кліматичні умови і географічне положення; - високий рівень конкуренції у всіх областях діяльності	- висока потреба в товарі галузі; - оптимальний рівень концентрації, спеціалізації і кооперування; - оптимальний рівень уніфікації та стандартизації продукції; - висока питома вага конкурентоспроможного персоналу; - якісна інформаційна та нормативно-методична база управління; - конкурентоспроможні постачальники; - наявність доступу до якісної дешевої сировини і інших ресурсів; - виконання робіт по оптимізації ефективності використання ресурсів; - високий рівень радикальних нововведень (патентовані товари, технології, інформаційні системи і т д.); - конкурентоспроможність менеджерів; - функціонування в організаціях галузі системи забезпечення конкурентоспроможності; - проведення сертифікації продукції та систем; - ексклюзивність товару; - висока ефективність організації; - висока частка експорту наукомістких товарів; - висока питома вага конкурентоспроможних організацій і товарів

Так, вітчизняна політика нарощування зовнішнього боргу зводилася до сих пір тільки до латання дірок в бюджеті та сумнівній по макроекономічним наслідків підтримці валютного курсу [125]. Тому за мистецтвом діставати та приваблювати гроші повинне стояти мистецтво точно визначити:

– на які цілі потрібні гроші країні;

– чи тільки й чи саме стільки грошей їй потрібно;

– чи тільки за кордоном країна може знайти те, що шукає;

– нарешті, що та в якій формі їй потрібно діяти за кордоном.

Крім того, країна – не фірма. І її цілі в принципі повинні відрізнятися

від цілей будь-якої фірми тим, що країна – це місце життя та спосіб життя. А фірма – це організоване людьми, а не таке що історично склалося співтовариство. Втім, і багато фірм мають свою довгу історію, а в другій половині XX століття навіть фірми без історії перестали бути вузько орієнтованими на прибуток. Для країн грошовий критерій конкурентоспроможності виглядає тим більш сумнівно.

Інше питання, чи значимо взагалі поняття конкурентоспроможності країни, відмінне від поняття конкурентоспроможності фірм, що знаходяться на її економічній території. М. Портер відповідає на це питання негативно: «Країна добивається успіху тоді, коли умови ... сприяють проведенню якнайкращої стратегії фірмами будь-якої галузі або її сегмента ... Багато з особливостей країни полегшують або, навпаки, ускладнюють проведення тієї чи іншої стратегії» [184, с. 33].

З точки зору М.І. Гельвановського, «... зв'язавши ... в своїй теорії конкурентних переваг країни мікро-, мезо- і макрорівень, Портер пішов від проблеми макроконкурентоспроможності та, по суті, перевівши її на мезорівень. Це дозволило уникнути важких проблем, що не відносяться безпосередньо до економіки, і сконцентрувати увагу на прагматичних питаннях рівня окремих фірм або їх галузевих об'єднань» [68, с. 70.].

Крім того, необхідно з’ясувати чи дійсно поняття конкурентоспроможності на макрорівні значимо для аналізу позиції країни в світогосподарських зв'язках. Для цього проаналізуємо зміни в чинниках, що визначають місце країни в світовому господарстві, що відбулися на етапі глобалізації.

Значну частину конкурентних переваг країни як і раніше становить наявність в ній тих чи інших ресурсів (у Портера ці переваги названі рухом факторів). Якщо є щось в надрах, то треба продавати, якщо є не дуже вимоглива робоча сила, то вона може працювати на іноземних підприємствах як усередині країни, так і за кордоном. Дешевизна та доступність ресурсів –

як і раніше один з факторів конкретних переваг. Розподіл країн в світовій торгівлі багато в чому до цих пір описується теорією порівняльних і абсолютних переваг. Не дарма США виставляють торгові бар'єри для входу на свій внутрішній ринок.

Для яких країн і галузей характерні факторні переваги? «...конкурентоспроможність країни може бути досягнута і на базі нетехнологічних переваг, – перш за все завдяки низькій вартості чинників виробництва і девальвації національної валюти, тобто завдяки відносно низькому рівню життя населення. Це конкурентоспроможність бідних країн ... Нетехнологічні конкурентні переваги відіграють важливу роль в галузях з високою взаємозамінністю продукції та переважанням в експорті низькотехнологічних продуктів» [68, с. 72].

В силу технологічного прогресу роль ресурсних переваг останнім часом різко знижується; володіння ресурсами – це недостатня умова, щоб країна вигравала в конкуренції з іншими країнами; з'являється маса відхилень від умов теорії вільної торгівлі. Це чітко простежується на прикладі Японії, яка має вельми обмежені ресурси, проте, демонструє високе економічне зростання та збільшення рівня життя. Це, хоча і в меншій мірі, відноситься і до нових індустріальних країн. Росія та Латинська Америка, частина Африки – мають великі природні ресурси, але знаходяться в кінці списку світових рейтингів. Країни, які раніше зберігали можливість отримувати доходи на ресурсні монополії (з ними дуже тісно пов'язана непоінформованість про стан інших ринків, тобто локальність), поступово втрачають цю можливість.

Єдина група країн, яка як і раніше цілком відповідає критерію конкурентоспроможності по порівняльним перевагам – це країни Близького Сходу, які є монополістами на світовому ринку нафти, і за рахунок цієї монополії вони можуть забезпечити високий рівень життя іта економічне зростання. Ці країни швидше виняток із загального правила.

Що ж забезпечує світову конкурентоспроможність, якщо не ресурси (монополія на них)? Конкурентоспроможність високотехнологічних галузей безпосередньо пов'язана з інвестиціями в дослідження і розробки, в створення нововведень, тобто з технологічними конкурентними перевагами.

Технологічні переваги – рух інвестицій і рух інновацій, за Портером – уміння відтворювати ресурси, яких немає в наявності. Якщо світ знайде заміну арабської нафти, то нафтові країни різко знизять свою конкурентоспроможність на світовому ринку. Прецедент уже був на початку 70-х років, коли викликані нафтовою кризою технологічні зрушення в економічно розвинених країнах спряли виходу на перші місця в рейтингах країн Близького Сходу. Вони, безумовно, виграли від зростання цін, але не так, як якщо б споживання нафти залишилося б на колишньому рівні в країнах-імпортерах. Значить, відтворюваність – можливість повторити або замінити ресурс, різко зменшує конкурентоспроможність власника ресурсу, грала роль і в 90-і роки.

З теорій, яка краще за інших пояснює глобальні чинники зовнішньої торгівлі та інвестицій, можна виділити теорію М. Портера та теорію життєвого циклу продукту – не дарма в їх термінах вдається сформулювати і всі попередні теорії.

М. Портер пише: «При багатонаціональній конкуренції ТНК мають автономні філії в кожній країні та управляють ними приблизно так само, як банки розпоряджаються цінними паперами. При глобальній же конкуренції фірми намагаються отримати набагато більші переваги від своєї присутності в різних країнах, розміщуючи свою діяльність в різних країнах і чітко погоджуючи її» [182].

Портер вживає термін «глобальна конкуренція», відрізняючи його від просто міжнародної, збігається з розумінням автора. Фактори конкурентоспроможності на світовому товарному ринку, перераховані Портером, більшою мірою відображають ефективність використання

комбінацій власних і, що найважливіше для глобалізації, чужих ресурсів, ніж об'єктивна їх наявність в країнах базування (походження капіталу).

Як підкреслює Г. Фішер, перефразовуючи формулювання глобальних конкурентних переваг фірм, дане Портером, основним стає «уміння максимально ефективно (з грошової точки зору) розмістити в часі (певна стадія життєвого циклу продукції та виробництва) і просторі (певна країна застосування капіталу) фактори відтворення господарської діяльності, користуючись перевагами, що даються їх мобільністю» [69, с. 40].

Активізація діяльності ТНК, в рамках якої різко збільшується мобільність ресурсів, проявляється в територіальному комбінуванні господарських операцій: їх можна реєструвати в одній країні, управляти ними з іншої, розміщувати виробництво в третій, прибуток вивозити в четвертую і, таким чином, поняття фірми вже не асоціюється з поняттям країни, де вона існує, а асоціюється з країною, звідки йде управління всім ланцюжком. Можна мати родовища, але схема дії виробників може бути такою, що їм доведеться продавати цю сировину за низькими цінами. Наприклад, за толлінговими схемами або по внутрішніх трансфертних цінах ТНК. А це вже не ціни світового ринку, які можуть коливатися та їх падіння може різко знизити доходи країни і погіршити її стан.

Таким чинам, якщо ТНК для отримання глобальної конкурентоспроможності потрібно оптимально розмістити мобільні відтворювані ресурси по всьому світу, тобто управляти всім відтворювальним ланцюжком (від фінансування до збуту готової продукції), ґрунтуючись на своїх технологічних перевагах, то країна для отримання глобальної конкурентоспроможності повинна мати на своїй економічній території штаб-квартиру, що управляє цім відтворювальним ланцюжком.

Збереження відносної незалежності від коливань світових ринків і від рішень інших країн і інших юридичних осіб – також важлива ознака конкурентоспроможності, проте, це фактор, пов'язаний зі збереженням

переваг нижчого порядку. Рівень конкурентоспроможності при цьому залежить від того, блага якого роду здатна відтворювати країна, ресурси якого роду для неї при цьому доступні та які види зовнішньоекономічних операцій вона при цьому виконує.

Конкурентоспроможність країни можна визначити як створення умов для:

– присвоєння резидентами благ, які вони вважають цінними;

– використання (залучення) для цього відповідних видів господарських ресурсів (благ);

– укладення відповідних видів угод, тобто збереження своєї привабливості для резидентів.

Хотілося б особливо підкреслити значущість слова «резиденти» в даному визначенні. Країна повинна бути приваблива, перш за все, для «своїх», а «чужі» до неї потягнуться самі.

У загальному випадку під міжнародною конкурентоспроможністю країни можна розуміти здатність зберігати і збільшувати свою частку світового доходу. У цьому формулюванні будь-яка форма світогосподарських зв'язків, у якій бере участь країна, працює на цю критеріальну умову, якщо тільки це не угоди, які укладаються з явним наміром завдати шкоди.

Але чи потрібна країні будь-яка особлива конкурентоспроможність – глобальна, чи вимагає неминучу для будь-якої країни участь в процесі глобалізації будь-яких особливих переваг? Бо в певні періоди розвитку місце певних країн в світовій торгівлі визначається її ресурсами та технологіями їх використання, світові інвестиції прямо або побічно залежить від світової торгівлі, а наявність робочої сили визначається відмінностями в рівні оплати праці в різних країнах.

В той же час, участь країни в СГС визначається не її ресурсами, а її організаційними здібностями отримати доступ до всіх ресурсів світу і

використовувати їх в своїх національних економічних інтересах. При цьому рух капіталу може бути повністю відірваним від руху товарів і від реального виробництва взагалі, а бути пов'язаним тільки з умовами доступу до ресурсів, умовами конкуренції та з відмінностями в ефективності економік різних країн. Міграція трудових ресурсів може визначатися зміною способу життя, а не тільки місця роботи. Очевидно, що друга група факторів більш типова для глобалізації.

Як уже підкреслювалося вище, цілі успішної участі країни в глобальній конкуренції відрізняються від цілей фірми. Продовжуючи ідеї М. Інтрілігейтора, можна сказати, що, як це не парадоксально, для отримання глобальної конкурентоспроможності, держави не повинні прагнути приєднатися до клубу багатих країн і не повинні прагнути боротися з ними за свою частку в світовому виробництві. Це, у всякому разі, не повинно бути першочерговою метою, це може вийти само собою, якщо ставити більш серйозні цілі, гідні національної господарської бази (моделі) кожної країни.

Маючи на увазі розуміння сутності та основних характеристик глобалізації як процесу «космополітизації бізнесу», можна говорити про глобальну конкурентоспроможність країни як про її здібності:

–зберегти в процесі міжнародної конкуренції значимість соціокультурних чинників міжнародної конкуренції, – тобто тих самих чинників, значимість яких в міжнародній конкуренції різко зменшується під впливом глобалізації і, отже,

–забезпечити за собою повний цикл життєдіяльності в рамках національних переваг – національних економічних інтересів (за тими напрямками, які, з соціокультурної точки зору, близькі резидентам).

Ключовим в цьому визначенні є поняття національних економічних інтересів, які країна повинна для себе сформулювати і намагатися реалізувати. Саме вони критерій ефективності. Універсального критерію ефективності бути не може.

Національні інтереси повинні бути своїми у кожної країни – лише в цьому випадку можлива продуктивна глобальна конкуренція. Якщо всі країни заохочують одного і того ж – глобальна криза неминучий, тому що одного і того ж на всіх не вистачить. Кожна країна повинна хотіти свого, і прагнути до цього по-своєму, і знаходити способи залучити інші країни в досягнення своєї власної мети, але так, щоб ті теж досягли – своїх власних. Важлива теза, що випливає з авторського розуміння глобальної конкурентоспроможності країн: виходячи з того, що володіє глобальної конкурентоспроможністю країна будує свою участь в світогосподарських зв'язках на власній національній унікальності, глобальна конкуренція країн має в якості найближчого аналога нецінову конкуренцію фірм. Країна, подібно фірмі, бере участь в кооперації і визначає свою ринкову і соціальну нішу, місце міжнародному поділі праці.

Глобальна конкурентоспроможність визначається в результаті здатністю країни знайти та зберегти це місце. Якщо країна шукає своє унікальне місце в світовому господарстві, вона стає глобальним конкурентом. Критерій максимізації своєї частки в світовому доході може бути тут другорядним. Тобто, якщо для країни байдужі способи збільшення свого грошового потоку, вона бере участь не в глобальній, а лише в традиційній міжнародній конкуренції, тобто цінової, включаючись в світогосподарські зв'язку некерованим чином.

При цьому в набутті глобальної конкурентоспроможності першорядне значення набуває не стільки формування зовнішнього іміджу країни (її образ в очах населення та підприємств інших країн), при всій його важливості, скільки внутрішнього способу життя і діяльності. Країна повинна бути привабливою, перш за все для своїх громадян і підприємств, оскільки формування зовнішнього іміджу і спроби відповідати зовнішнім стандартам способу життя та ділової привабливості неминуче приведуть до втрати унікальності та сурогатам розвитку замість повноцінного розвитку.

Зовнішня привабливість як наслідок внутрішньої – важлива умова глобальної конкурентоспроможності. Однак знайти внутрішній критерій конкурентоспроможності набагато важче. Близькими за змістом до пошуків критеріїв конкурентоспроможності країни були пошуки макроекономічного критерію ефективності, які велися до ліберальних реформ. До речі, маючи на увазі той факт, що основний критерій конкурентоспроможності, по Портеру – ефективність використання факторів виробництва, розмова про критерії не виявиться марним.

Ефективність – економічна категорія, суть якої – зіставлення результатів діяльності, перш за все, виробничої та господарської, і витрат різних чинників, необхідних для її постійного відновлення. Необхідність використання даної категорії обумовлено тим, що зазначене співвідношення постійно, тобто один і той же кількісний результат виробництва може досягатися при різних витратах факторів. Тому виробництво як процес спільного застосування факторів вважається ефективним, якщо кількісне зростання результату досягається при незмінних, повільно зростаючих або знижуються витрати факторів.

Якісно новий стан економіки характеризується своїм кількісним співвідношенням результатів і факторів виробництва, і, отже, своїм рівнем ефективності. Крім того, на кожному даному етапі економічного розвитку виникає багато технологічних варіантів виробництва, вибір з яких і проводиться за допомогою аналізу ефективності.

Мета цього аналізу збігається з метою функціонування суб'єкта економіки (підприємства, групи підприємств, всього національного господарства), яку визначає власник або його представник, виконуючий функцію управління. Таким чином, оцінка ефективності виробництва необхідна для прийняття рішень про розподіл ресурсів тим або іншим способом, щоб забезпечити пропорційність і на макро-, і на мікрорівні економіки. При цьому зміст пропорцій визначається інтересами відповідного

суб'єкта економіки і виражається в явному або неявному формулюванні їм критеріїв умови ефективності. Відповідно, інструментарій аналізу ефективності формується виходячи з основної критеріальної умови. Розглянемо найбільш поширені критеріальні умови, а також методи аналізу ефективності виробництва.

Якщо основним критерієм діяльності підприємства в сучасній економічній науці зазвичай визнається максимізація доходу (збуту, частки ринку, тощо), то у визначенні критеріальної умови ефективності функціонування національного господарства в цілому існує значний розкид думок. Так, А.С.Толкачевим, перераховуються наступні [217, с. 21]:

– співвідношення максимального виробництва національного доходу з сукупними витратами живої та матеріалізованої праці;

– співвідношення приростів національного доходу і народно-господарських витрат;

– чиста продукція підприємства;

– прибуток підприємства;

– рівень життя народу (споживання на душу населення);

– корисність вироблених в економіці благ і послуг, а також вільний час;

– зіставлення національного доходу з витратами праці працівників сфери матеріального виробництва.

Кожен з цих критеріїв має як переваги, так і недоліки: або не пов'язаний безпосередньо з добробутом народу, або не дозволяє проводити наскрізні розрахунки по всій ієрархії економіки, або виводить зі сфери оцінки галузі неспоживчого сектору, або взагалі не піддається кількісній оцінці. Критерій, запропонований А.С.Толкачовим як оптимальний, виглядає так: «... найбільш прийнятним народногосподарським критерієм ефективності слід вважати максимізацію обсягу виробленого національного доходу (в цінах базисного періоду), взятого по відношенню до застосованим ресурсів робочої сили і виробничих фондів при обмеженнях (верхньому і нижньому)

за часткою виробничого накопичення в національному доході» [217]. Інший автор пропонує інші критерії:

– фонд споживання наростаючим підсумком за ряд років;

– фонд споживання з зважують функцією;

– темп зростання фонду споживання;

– національне багатство;

– кінцевий продукт;

– фонд накопичення;

– досягнення заданої цільової функції споживання за найкоротший час.

Досить чітка ув'язка критеріальної умови з кількісною оцінкою рішень, спрямованих на його досягнення, пропонується Д.А. Черніковим [235]. Критерій – максимізація темпу фондозберігаючого науково-технічного прогресу, тобто темпу економічного зростання, обумовленого заміною менш досконалих засобів праці більш досконалими. І як умова домінування такої форми НТП – вихід економіки на рівноважну траєкторію економічного зростання, на якій темпи зростання інвестицій (капіталовкладень) збігаються з темпами зростання продукції.

Західна економічна наука найчастіше взагалі не акцентується на якомусь конкретному народно-господарському критерії ефективності, а економічна діяльність держави підпорядкована час від часу чергується установкам сприяння приватній ініціативі та боротьбі з інфляцією, з одного боку, і досягнення більш справедливого розподілу доходів і боротьбі з безробіттям, з іншого.

Методологія аналізу ефективності, побудована на критерії максимізації безпосередніх результатів виробництва і мінімізації витрат на нього, має як свої позитивні, так і негативні характеристики. Основна її перевага полягає в простоті кількісного виміру результатів і витрат, обумовленої явним виразом мотивів виробництва (споживання) в його безпосередніх результатах.

Відповідно, кількісні методи аналізу також характеризуються достатньою простотою.

Однак теоретичною основою подібної методології є досить спрощене уявлення про мотивацію виробників і споживачів. Прагнення до максимізації доходу (корисності) і мінімізації витрат (витрат) – якщо і основне, то, у всякому разі, не єдине прагнення суб'єктів економіки. Доказом цього є, наприклад, значні структурні зрушення в післявоєнній економіці розвинених країн, особливий механізм розвитку економіки країн Південно-Східної Азії.

Крім того, даний методологічний підхід враховує лише безпосередні результати виробництва, тим часом як непрямі його результати виявилися настільки істотні, що породили безліч сучасних глобальних проблем. Спробуємо показати, що однією з причин глобальної кризи стали досить вузькі безпосередні цільові установки максимізації доходу (темпів економічного зростання).

Висновки до розділу 1

У першому розділі розглянуто тенденції світового та вітчизняного досвіду формування конкурентоспроможності систем різного рівня, досліджено характерні риси, місце та роль глобалізаційних процесів в системі управління конкурентоспроможністю галузі, розроблено концептуальні основи формування конкурентоспроможності міжгалузевого комплексу.

Досліджено різні підходи до аналізу проблем конкуренції та конкурентоспроможності економічних систем. Визначено, що різні концепції конкурентоспроможності мають свої специфічні риси і акценти, які адаптовані до країни та галузей, де вони розроблялися. Доведено, що структура конкурентоспроможності являє систему взаємовідносин між суб'єктами різних рівнів економіки: конкурентоспроможність країни та галузі забезпечують

товаровиробники – агенти мікрорівня. В свою чергу, ефективність економічної діяльності підприємств визначається конкурентоспроможністю країни, її позицією на світових ринках.

Сукупність первинних елементів галузі розглядається як складна економічна система. Галузь досліджується з позицій мікро- та макроекономічного підходів, визначаються особливості аналізу мезоекономічних систем. Пропонується конкурентоспроможність на мезорівні розглядати як здатність підприємств галузі використовувати свій потенціал для задоволення споживачів, забезпечуючи високий рівень життя населення та витримуючи конкурентний тиск з боку як вітчизняних, так й іноземних виробників. Виходячи з цього, пропонується, конкурентоспроможність галузі в умовах глобалізації розглядати як здатність виробляти товари, що відповідають вимогам світових ринків, дозволяють створювати умови для зростання конкурентоспроможності економіки країни в цілому, та визначаються наявністю технічних, економічних і організаційних конкурентних переваг для виробництва і збуту продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів в даній країни та світі в цілому.

Обґрунтовано, що управління конкурентоспроможністю міжгалузевих промислових комплексів має відбуватися на основі поєднання стратегічних орієнтирів, визначених державним регулюванням зовнішньоекономічної торгівельної політики та аналізу діяльності окремих суб’єктів господарювання, який здійснюється з позиції оцінки конкурентоспроможності підприємств України та вибору їх стратегій розвитку. Доведено вплив глобалізаційних процесів на формування конкурентоспроможності галузевих комплексів.

Запропоновано концептуальні положення формування конкурентоспроможності галузі повинні передбачити врахування таких чинників, як ефективність функціонування матеріального потоку як засіб

інтеграції міжгалузевої взаємодії; досягнення високого рівня розвитку потенціалу виробництва як засіб синергії міжгалузевої взаємодії; інноваційна активність бізнесу як інструмент інтеграції та синергії міжгалузевої взаємодії. Концептуальні положення формування конкурентоспроможності промислової галузі розглянуто на методологічному, методичному, інструментальному, модельному та організаційному рівнях.

Основні результати досліджень по даному розділу опубліковані у роботах [130, 135, 139, 141, 142].

2 МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

2.1. Місце гірничо-металургійного комплексу України на світовому ринку металургійної продукції

Протягом усього XX століття розвиток світової металургії залежав від зміни суспільних потреб, які формували запити на основні макроекономічні тенденції та структуру національних господарських комплексів. Протягом останньої чверті минулого сторіччя у країнах із ринковою економікою відбулася інноваційна перебудова галузі. Науково-технічний прогрес, глобалізація економіки і структурна перебудова світового господарства ґрунтовно змінили галузеві пріоритети економічного розвитку. У промислово-розвинених країнах істотно скоротилася абсолютна й відносна потреба в металопродукції масового виробництва. Зросла роль ресурсозбереження і, зокрема, металозбереження, що стало одним із базових принципів господарської практики всіх країн.

В останні роки кон'юнктура у світовому металургійному комплексі знаходиться під тиском відчутних і важко прогнозуємих факторів. Відмінні риси сучасної металургійній промисловості – перевиробництво, посилення конкуренції та «торговельні війни». Глибока криза, яку переживає світова металургія, призвела в 2015 р. до негативній динаміці виплавки стали – вперше з 2009 р. Переломним для світової металургійної промисловості став 2017 р. за підсумками якого випуск стали в світі досяг чергового історичного максимуму (1,7 млн тонн). За оперативними даними в першому півріччі 2018 року світова виробництво сталі зросло на 4,6 % (рис. 2.1).

Ключовим фактором позитивної динаміки стало відновлення попиту, який виріс по підсумками 2017 року на 3,6 % – до 1,66 млрд тонн. Головною

подією, що знизив тиск на глобальний ринок, стало довгоочікуване скорочення потужностей в Китаї. Так, в 2017 р в країні було закрито 150 млн тонн потужностей, що відповідає 8,9 % світового виробництва. Однак незважаючи на програму скорочення потужностей, лідерські позиції КНР утримує. І саме Китай багато в чому забезпечив більший, ніж очікувалося, приріст світових обсягів виробництва за підсумками року через «ривка» в грудні 2017 р. за рахунок зростання завантаження діючих потужностей. Поряд з Китаєм істотне зростання виробництва сталі відзначений в Ірані, Індії та В'єтнамі за рахунок введення в дію нових потужностей.

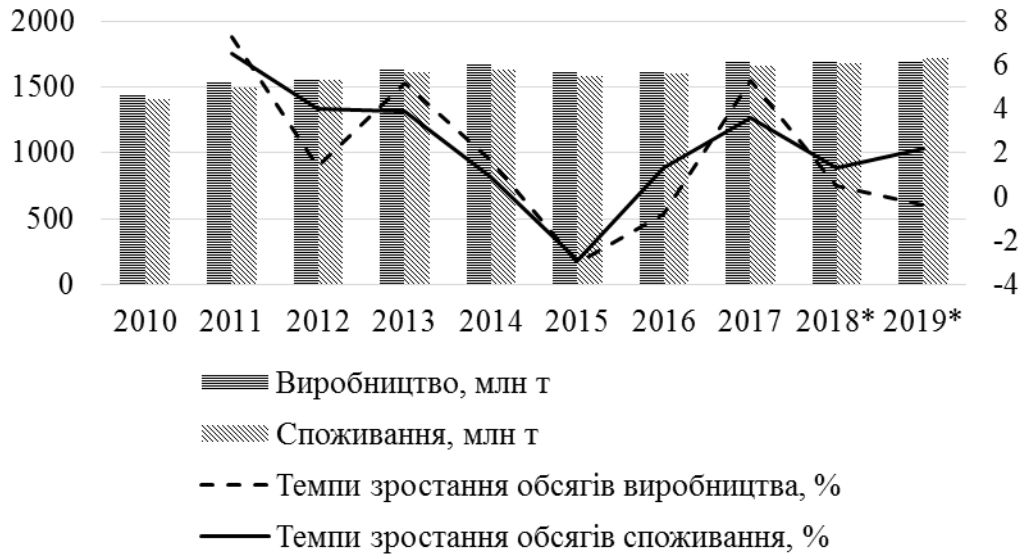

Рисунок 2.1 – Динаміка світового виробництва та споживання сталі (*прогноз) [162]

За оцінками ОЕСР, в минулому році середній рівень завантаження потужностей у світовій металургійній промисловості досяг 81 % в порівнянні з 77,2 % в 2017 р., а надлишкові потужності скоротилися до 425,1 млн. т (рис. 2.2). Однак в 2019-2021 рр. в різних країнах світу очікується введення в експлуатацію ще близько 88-110 млн. т в рік нових потужностей, що призведе до збільшення цього показника в глобальному масштабі на 4-5 %.

У той же час, темпи зростання споживання сталевої продукції падають через уповільнення світової економіки. За даними ОЕСР, зростання глобального промислового виробництва в листопаді 2018 року (останній місяць, по якому є статистика) склав всього 0,6 %, тоді як роком раніше цей показник дорівнював 4,2 % [32]. У західних країнах промислове виробництво взагалі безперервно зменшується з січня 2018 р.

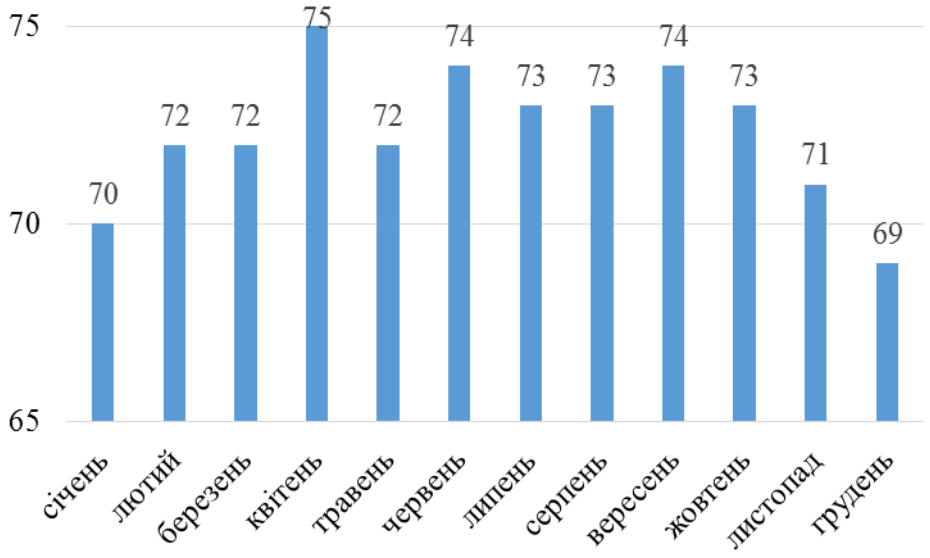

Рисунок 2.2 – Світовий коефіцієнт завантаження виробничих потужностей у 2017 р., % [162]

Погіршення ринкової кон'юнктури призводить і до звуження оборотів світового ринку. Більшість країн в 2018 р. скоротили експорт сталевої продукції. Зокрема, в Китаї він зменшився на 8,2 % в порівнянні з попереднім роком, а в Індії – більш ніж на 29 %.

Згідно з прогнозом Всесвітньої асоціації сталі (WSA), очікується, що світовий попит на сталь зросте в 2017 р. на 1,3 %, 2016 року на 1 %. У 2018 р. глобальний попит збільшиться ще на 1,9 %. Однак структурна криза галузі не подолана. Хронічну форму придбала проблема надлишкових потужностей і пов'язаний з нею дисбаланс між попитом і пропозицією на світовому ринку металопродукції. Використання потужностей не перевищує 70 %.

Головний драйвер металургійного виробництва – інвестиційна активність в економічно розвинених країнах і основних метало споживаючих галузях – залишається на порівняно низькому рівні. В основу інноваційної перебудови галузі лягла політика виведення з експлуатації застарілих виробничих потужностей з одного боку, а з другого – будівництво нових, компактніших, заводів для випуску кінцевої продукції з високою доданою вартістю. Якщо, скажімо, США ще в 1974 р. мартенівським способом плавили 24,4 % сталі, то з 1994 р. – жодної тонни. Країна перейшли на киснево-конвертерне виробництво та виплавку електросталей. Модернізація відбулася в усіх провідних металургійних країнах – Німеччині, Франції, Італії, Великій Британії. Завдяки впровадженню нових технологій тут знизилися обсяги власного виробництва сталі. У США у 2014 р. порівняно з 1974 р. вони впали на 33,3 %, або 44 млн т, у Великій Британії – на 46 %, Німеччині – 19,3 %, Франції – 40,3 %; в Італії – на 0,4 % [170].

Водночас зростали обсяги виробництва сталі у країнах, що розвиваються. Цьому передувало будівництво металургійних потужностей переважно на новій технологічній основі та прогресивній структурі виробництва, що відповідає сучасним тенденціям розвитку світової металургії. Зокрема протягом останніх 40 років постійно нарощували обсяги виплавки сталі Бразилія, де вони зросли в 4,5 рази; Китай – у 8,9 рази; Індія – у 12,3 рази; Туреччина – у 22,7 рази; Південна Корея – у 37,6 рази (табл. 2.1). Наслідком скорочення обсягів виробництва сталі у розвинених країнах стало зниження тут обсягів видобутку залізної руди та, відповідно, – зростання її видобутку в країнах, що розвиваються.

Це обумовило зміни у світовій торгівлі залізною рудою. За даними *World Steel Association* (WSA), найбільшими експортерами руди стали Австралія – 858 млн т на рік, Бразилія – 434 млн т, Індія – 201,8 млн т [33]. Для порівняння, Україна експортує всього 39,2 млн т на рік. Серед найбільших імпортерів залізної руди варто назвати Китай (1024,7 млн т);

Японію (130,0 млн т); Південну Корею (71,7 млн т); Німеччину (41,3 млн т) та Нідерланди (30,6 млн т) [33]. Вітчизняні підприємства імпортують приблизно 1,8 млн т на рік.

Таблиця 2.1 – Країни-виробники сталі за результатами 2013-2017 р. [28]

Країна	2013		2014		2015		2016		2017	
	Обсяг виробництва, млн.т	У відношенні до загального обсягу,%	Обсяг виробництва, млн.т	У відношенні до загального обсягу,%	Обсяг виробництва, млн.т	У відношенні до загального обсягу,%	Обсяг виробництва, млн.т	У відношенні до загального обсягу,%	Обсяг виробництва, млн.т	У відношенні до загального обсягу,%
Китай	779,0	47,21	822,7	49,26	803,8	49,77	808,4	49,63	831,7	51,06
Японія	110,6	6,70	110,7	6,63	105,2	6,51	104,8	6,43	104,7	6,43
Індія	81,2	4,92	87,3	5,23	89,6	5,55	95,6	5,87	101,5	6,23
США	87,0	5,27	88,2	5,28	78,9	4,89	78,6	4,83	81,6	5,01
РФ	69,4	4,21	71,5	4,28	71,1	4,40	70,8	4,35	71,5	4,39
Південна Корея	66,0	4,00	71,5	4,28	69,7	4,32	68,6	4,21	71	4,36
Німеччина	42,6	2,58	42,9	2,57	42,7	2,64	42,1	2,58	43,3	2,66
Туреччина	34,7	2,10	34	2,04	31,5	1,95	33,2	2,04	37,5	2,30
Бразилія	34,2	2,07	33,9	2,03	33,3	2,06	30,2	1,85	34,4	2,11
Україна	32,8	1,99	27,2	1,63	22,9	1,42	24,2	1,49	21,3	1,31

За даними OECD, незважаючи на надлишок потужностей у світовій сталеливарній промисловості та зусилля з вирівнювання ринкового балансу за рахунок закриття неефективних виробництв, в період 2018-2020 р. потужності можуть вирости ще на 52 млн тонн за рахунок об'єктів, що будуються. Найбільше зростання потужностей може мати місце на Близькому Сході (табл. 2.2) (+ 36 %, до 86,7 млн тонн до 2020 р.) в першу чергу за рахунок проектів, запланованих до реалізації в Ірані. Відповідно до заяв іранського уряду, до 2020 р. сталеливарні потужності досягнуть до 52,8 млн т (в порівнянні з 28,2 млн тонн в 2016 р.). Однак реалізація планів під

питанням через санкції і проблем із залученням фінансування. В Азії також планується запустити до 2020 р. додаткові 19 млн тонн потужностей (+ 1,3 % до рівня 2017 р.). Лідером зростання є Індія, яка поставила за мету вийти на друге місце в світі з виробництва сталі після Китаю [21].

Таблиця 2.2 – Потенційне зростання потужностей з виробництва сталі [21]

Регіон	Потужність станом на 2017 р., млн т	Потенціал зростання потужностей, млн т		Можливі зміни, 2020/2017, %	
		в процесі реалізації	план	min	max
Азія	1488,9	18,7	23,7	1,3	2,9
СНД	145,7	2,1	0,6	1,4	1,9
Латинська Америка	75,9	1,6	1,4	2,0	3,9
Близький Схід	63,7	23,0	8,5	36,1	49,5
Африка	36,6	5,9	2,6	16,0	23,1
Європа	275,2	0	2,0	0	0,7
НАФТА	158,9	0,6	0	0,4	0,4
Океанія	6,4	0	0	0	0
Разом	2251,2	51,87	38,89	2,3	4,0

Таким чином, в найближчі роки можна очікувати змін в географії виробництва сталевої продукції. При цьому експерти не виключають впливу на конкурентне середовище змін в технологіях виробництва: через сланцевої революції американські металурги повернулися до ідеї розвитку виробництва заліза прямого відновлення (*DRI*), вартість 1 тони якого приблизно на 20 % нижче вартості тонни доменного чавуну. За деякими оцінками, використання цієї сировини може стати важливим фактором, що визначає в перспективі характер розвитку галузі.

За розрахунками *World Steel Association* в 2018 р світовий попит на сталь може вирости на 3,9 % в порівнянні з 2017 р. – до 1 млрд 657,9 млн т. У 2019 р очікується зростання споживання сталі в світі на 1,4 % – до 1 млрд 681,2 млн т [18]. Прогнозне зниження темпів зростання пов'язано із збільшеними ризиками через посилення напруженості в міжнародній торгівлі, введення санкцій США по відношенню до деяких країн і значної

волатильності валют на фінансових ринках. Найвищі темпи зростання очікуються в Індії (+ 7,5 % протягом 2018-2019 рр.), яка може обігнати США за обсягами споживання. На думку експертів, Індія цілком може повторити динаміку «металізації» економіки, яку пройшов Китай в період активної індустріалізації.

Прогноз попиту з боку найбільшого споживача – КНР – знаходиться на рівні 6 % в 2018 р. зі зниженням до близько нульового рівня в 2019 р. через відсутність заходів щодо стимулювання економіки та посилення екологічних норм. В Євросоюзі в 2018 році споживання сталі зросте на 2,2 % – до 166,6 млн тонн, в 2019 р. – на 1,7 %, до 169,4 млн т [18]. В цілому прогнозні очікування на найближчі роки дозволяють говорити про зміну географії попиту: частка найбільших споживачів металів (ЄС, США, Китай) буде зменшуватися на тлі зростання попиту в нових регіонах (Індія, Африка, Близький Схід).

Сьогодні Україна входить у першу десятку країн-виробників за виплавкою сталі та з виробництва чавуну та займає друге місце серед країн СНД. За останні роки в металургійній галузі не тільки на макрорівні, але й на глобальному рівні спостерігається тенденція спаду обсягів виробництва. Україна залежить від зовнішнього ринку, і ця залежність не зменшилася. В 2016 році світовий приріст ВВП був порядку 3,1%, а металургія тісно пов'язана зі змінами світового ВВП, зокрема таких його складових, як будівництво та машинобудування.

Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) є базовою галуззю економіки України, оскільки забезпечує понад 25 % промислового виробництва і близько 34 % загального експорту товарів, завдяки чому є одним із головних джерел валютних надходжень до бюджету країни.

Гірничо-металургійний комплекс України був і залишається ключовим сектором промисловості, що тісно пов’язаний з іншими галузями вітчизняної економіки. У 2014-2017 роках внаслідок украй несприятливої кон’юнктури

на світових ринках збуту та внутрішньої необхідності у проведенні антитерористичної операції українська підприємства ГМК опинилися у надзвичайно складний ситуації.

Згідно з даними *Word Steel Association*, за підсумками 2017 року Україна опустилася на 12-е місце в рейтингу виробників стала (у 2016 році займала 10 місце в десятці найбільших світових виробників сталі). У 2017 році світова виплавка сталі збільшилася в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 5,5 %, до 1674,724 млн. т, а середнє завантаження потужностей за підсумками року становило 69,5 % у порівнянні з 69,3 % в 2016 році. У 2016 році світова виплавка сталі збільшилася у порівнянні з 2015 роком на 0,8 %, до 1628,5 млн. т., а середнє завантаження потужностей за підсумками року становило 69,3 % в порівнянні з 69,7 % в 2015 році.

В даний час спостерігається тенденція зростання імпорту високоякісного коксівного вугілля споживачами з Китаю. Ринкові дані свідчать про те, що обсяг імпорту коксівного вугілля в Китай в 2017 році досягнув чотирирічного максимуму [3].

Світові ціни на сталь і сировину для її виробництва будуть падати в найближчі п'ять років на тлі введення нових світових потужностей [109]. У 2018 році ціни на сталь, вугілля та залізну руду виявилися на пікових рівнях останніх років. Причина криється в ефекті «торгових воєн і шоків пропозиції в зв'язку з природними катаклізмами». Пропозиція на сировинних ринках скоротили сильні дощі в Австралії і в Індонезії, а також рішення Китаю скоротити потужності в сталеливарному секторі для зниження викидів в атмосферу.

У той же час в найближчі роки заплановано введення в експлуатацію нових сталеливарних комплексів в Індії і країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону. У зв'язку з цим зростання попиту на сталевий прокат сповільниться. Аналітики очікують, що до 2023 року завантаження сталеливарних потужностей в світі скоротиться з поточних 76 до 72 %, а ціна на

гарячекатаний прокат впаде нижче середньої ціни цього року в $ 550 за тонну і досягне $ 350-400 за тонну.

На ринку коксівного вугілля аналітики агентства чекають профіциту через зростання пропозиції з боку США, Монголії, Мозамбіку і Росії. Ціни, на думку аналітиків, почнуть знижуватися і досягнуть $ 140-150 за тонну в порівнянні із середньою ціною $ 194 у 2018 р. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Прогноз світових цін на продукцію ГМК на 2018-2021 рр., дол/т [3]

Показники	Факт						Прогноз			
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Залізорудний концентрат (Fe 62 %)	129	136	97	57	66	58	60	68	75	76
Коксівне вугілля	210	152	126	102	131	148	148	147	146	141
Енергетичне вугілля	92	78	74	57	57	61	68	68	66	63
Гарячекатаний прокат	655	632	657	448	484	481	489	506	522	534
Сталь	663,3	614,6	570	413	365	395	430	425	н/д	н/д

Таку динаміку цін можна пояснити тим, що основні продажі прокату і заготовки відбувалися не на підйомі цін, а на падінні. В результаті, в 2016 році валютна виручка від експорту напівфабрикатів та прокату становила $ 5,9 млрд. Щодо залізорудній сировині мало місце зростання цін у 2016 році. Але обсяги експорту знизились через падіння поставок до Китаю.

На поточний момент ціни на прокат і сировину дещо знизилися але продовжують залишатись на високому рівні. На ціни можуть впливати кілька чинників, у тому числі стихійні лиха, сила американського долара і загальний стан світової економіки. Щодо прогнозу світового ринку продукції ГМК, то ціни на руду будуть помірно падати, але, з середнє їх значення перевищить показник 2017 року. В 2018 році очікується, що ціни на металопрокат будуть вищі, ніж в 2017 році в зв'язку із зростанням світового ВВП у регіонах, що

імпортують металопрокат. А попит на сталь пов'язаний зі зростанням цього показника.

По-друге, у 2018 році зросла собівартість виробництва сталі, оскільки середні ціни на руду та коксівне вугілля були вищі на 15 % та 40-45 % відповідно. Для українських компаній зростання цін на руду є позитивним чинником, оскільки вони вертикально-інтегровані: від видобутку руди до виплавки сталі та виробництва прокату. В той же час для конкурентів, які імпортують сировину це означатиме збільшення виробничих витрат і відповідно зниження конкурентоспроможності. Собівартість виплавки сталі виросте й в Китаї, який також імпортує значні обсяги руди. Тобто через зростання цін на сировину зросте собівартість у основних конкурентів України. За прогнозами собівартість виробництва прокату буде вища на $ 50. Прибутковість залізорудної сировини та металобрухту зросла.

Після шести років швидкого зростання, у 2016-2017 роках експорт сталі з Китаю вперше знизився за останні роки. У зв’язку з цим вартість металопрокату на світових ринках у вересні 2017 року досягла найвищого рівня за три роки. Це дозволило наростити експортний виручку українським металургам.

Основну сировинну ланку комплексу становлять підприємства гірничодобувної галузі, які забезпечують видобуток та збагачення залізних, марганцевих і хромітових руд. На цій базі забезпечується робота підприємств переробних галузей, які зайняті виробництвом чавуну, сталі та прокату, феросплавів, повторним використанням металевої сировини, коксуванням вугілля, виробництвом вогнетривів та допоміжних матеріалів для них (флюсових вапняків тощо). Провідна роль у цьому комплексі належить металургійній переробці за схемою: чавун – сталь – прокат. Таким чином, гірничо-металургійний комплекс являє собою багатовекторне виробництво надзвичайної складності.

Ринок металопродукції ділиться на внутрішній і зовнішній. ГМК України на внутрішній ринок відвантажує тільки 20 % металопродукції, а 80 % – експортує (табл. 2.4).

Підприємства ГМК України постачають на світовий ринок: залізорудну сировину, у тому числі, концентрат, окатиші та кускову руду, феросплави, чавун, напівфабрикати (квадратну заготовку, сляби, трубну заготовку), готовий прокат, в тому числі гарячекатаний і холоднокатаний прокат в рулонах і листах, а також профільний прокат у вигляді круглого, квадратного, прямокутного та шестигранного сорту, рейки, арматурну сталь і катанку, а також вироби подальшого переділу – сталеві труби, металовироби, прокат з покриттями, тощо. Наявність в країні цілої низки великих металургійних підприємств дозволяє їй займати серйозні позиції серед світових виробників чорних металів.

Таблиця 2.4 – Динаміка виробництва та споживання металопрокату в Україні [170]

Показник	2016		2017		2018	
	Обсяг, тис.т	У в% до загального обсягу	Обсяг, тис.т	У в% до загального обсягу	Обсяг, тис.т	У в% до загального обсягу
Виробництво металопрокату	21490	100	18330	100	18361	100
у тому числі						
Внутрішнє споживання	3781	17,6	3745	20,4	3946	21,5
Експорт	17709	82,4	14585	79,6	14415	78,5
у тому числі						
сортовий прокат	4795	27,08	3465	23,76	3094	21,46
плоский прокат	5167	29,18	4824	33,08	5030	34,89
напівфабрикати	7747	43,75	6292	43,14	6291	43,64
Імпорт	1056,2	4,91	1302	7,10	1442	7,85
у тому числі						
сортовий прокат	383,2	36,28	559,9	43,00	661,9	45,90
плоский прокат	654,7	61,99	720,1	55,31	736,2	51,05
напівфабрикати	18,3	1,73	22	1,69	43,9	3,04

Основними споживачами металопродукції – базові галузі промисловості, як машинобудування, автомобілебудування, будівництво та інші. На найближчу перспективу продукція чорної металургії немає конкурентів і немає реальних замінників. Разом з тим вимоги до металопродукції (в частині механічних властивостей, корозостійкості, бездефектності) будуть підвищуватися та розширюватися. Купівельна спроможність споживачів металопродукції повністю залежить від стану світової економіки.

Основними конкурентами листопрокатних підприємств України в Європі є металургійні комбінати Німеччини, Франції, Італії, Нідерландів, Словаччини, а на Сході – комбінати Японії, Китаю, Індії, Південної Кореї. Слід очікувати, що вже в найближчому майбутньому металурги Китаю, Індії завдяки швидким темпам розвитку витіснять іноземну металопродукцію з ринків своїх країн і збільшать свої частки в країнах Близького Сходу та Індокитаю. Для продажу українського металу за світовими цінами місця на цих ринках не залишиться. А демпінгувати українські металурги не зможуть через застарілі технології та обладнання підприємств, собівартість продукції яких значно вище, ніж на сучасних виробництвах.

Головна причина в тому, що гірничо-металургійні підприємства України з-за екстремально високих цін на металопродукцію в попередні роки стрімко нарощували обсяги виробництва, не приділяючи належної уваги та не виділяючи необхідних коштів на переобладнання, модернізацію та реконструкцію виробничих потужностей (рис. 2.3). Фінансово-промислові групи, які володіють металургійними комбінатами України, не бачили необхідності в переоснащенні підприємств і розвитку сучасних технологій і обладнання. В результаті зношеність фондів ГМК України становить приблизно 65 %, в галузі використовуються застарілі технології виробництва сталі, а собівартість продукції занадто висока. Покращення цих показників не відбулося і найближчим часом.

Більше 40 % валюти надходило в державу від металургів. З діяльністю ГМК мають прямий і зворотний зв'язок енергетика, вуглевидобуток, машинобудування, будівництво, фінансова сфера, тощо. Зазначені та багато інших галузей спираються і працюють на металургійну промисловість. Сьогодні галузь забезпечує близько 500 тисяч робочих місць в найбільш густонаселених регіонах України. Донедавна металургійна промисловість України за обсягами виробництва займала сьоме місце в світі (рис. 2.4).

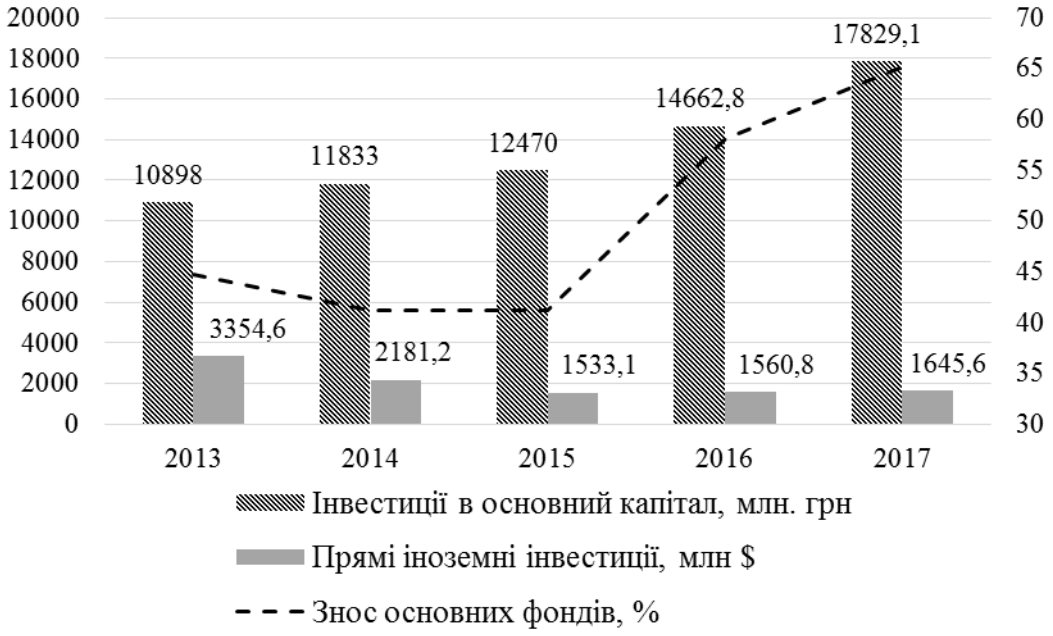

Рисунок 2.3 – Стан основних фондів гірничо-металургійного комплексу України [168]

За даними ОП «Укрметалургпром» [170] за 2018 р. українськими металургійними підприємствами вироблено 18,36 млн.т металопрокату (100,2 % порівняно з аналогічним періодом 2017 р.), з яких, за інформацією ДП «Держаналітінформ», експортовано близько 14,42 млн.т, або 78,5 %. В аналогічному періоді 2016 року частка експорту склала 82,4 %. На частку напівфабрикатів в експортних поставках за 2018 р. довелося 43,64 %, питома вага плоского прокату в експортних поставках склала 34,89 %, а частка сортового прокату в поставках на зовнішні ринки лише 21,47 %.

За 2018 р внутрішнім споживачам поставлено 5388 тис.т металопрокату, з яких 1442 тис.т, або 26,8 %, припадає на імпорт, зростання споживання металопрокату на внутрішньому ринку склало 6,76 % проти 2017 р. з випереджаючим зростанням імпортної складової (+ 10,75 %). Структура імпорту за 2018 р. характеризується помітним домінуванням плоского прокату над сортовим – 51,05 % і 45,90 % відповідно.

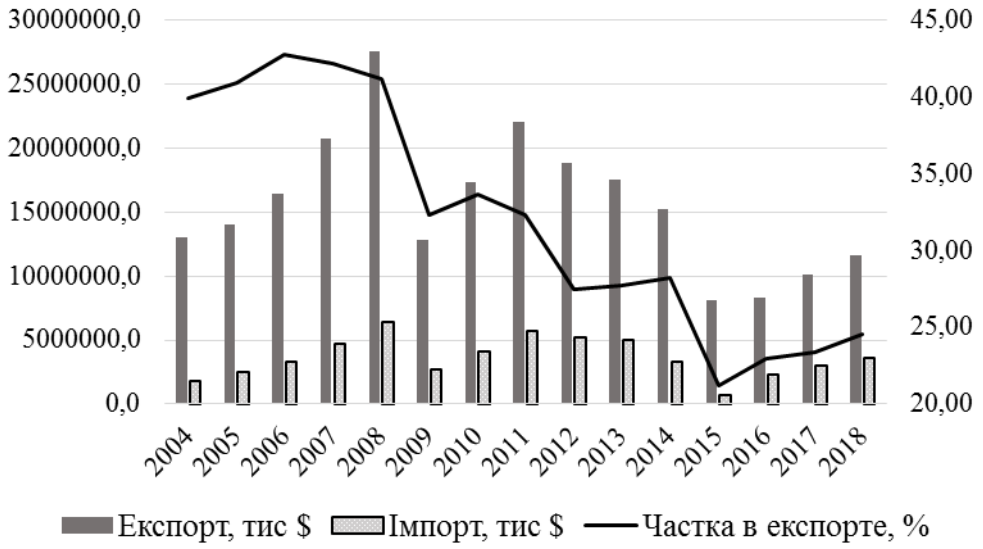

Рисунок 2.4 – Динаміка ексортно-імпортної діяльності металургійної галузі України [168]

Основними експортними ринками української металопродукції за даними ДП «Держаналітінформ», залишаються країни Європейського союзу (34,2 %), Африки (16,3 %) та інші країни Європи, включаючи Туреччину (12,8 %) [170]. Серед металургійних імпортерів перше місце займає СНД (52,2 %), на другому країни Азії (20,6 %), на третьому – країни Європейського союзу (17,5 %). Розвиток української металургійної галузі має відповідати світовим тенденціям та орієнтуватися на модернізацію металургійних підприємств.

На відміну від розвинених держав і багатьох країн, що розвиваються, в Україні в останні 30-35 років технічно нових металургійних виробництв не будували. Наші металургійні підприємства проводили тільки вибіркову

модернізацію, причому зорієнтовану не стільки на вдосконалення прокатного виробництва, випуск складніших і якісніших видів прокату або розвиток четвертого переділу, скільки на заміну морально й технічно застарілого обладнання – аби зменшити сировинну й енергетичну складові в структурі собівартості продукції.

Модернізація відбувалася переважно на базі вітчизняного устаткування і технологічних розробок, які менш ефективні, ніж іноземні аналоги. Як наслідок, на більшості підприємств спостерігається досить значне фізичне та моральне зношування обладнання (на 50-65 %), воно низькопродуктивне, має велику матеріало- й енергомісткість, що зумовлено, зокрема, й широким розповсюдженням мартенівського способу виробництва, який, повторимося, в світі вже майже не використовують. Це свідчить про те, що розвиток вітчизняної металургії не відповідає основним вимогам і тенденціям розвитку світової металургії. Відтак щороку падають обсяги виробництва, експорту та внутрішнього споживання вітчизняної металопродукції.

Прибуток металургійної галузі України в 2018 році має позитивну динаміку та склав 689,6 млн. грн., в порівнянні зі збитками в розмірі 9,8 млрд. грн. в 2017 році. Про це повідомляє Державна служба статистики. За підсумками 2018 року баланс виглядає так: 76,8% підприємств галузі отримали прибуток у розмірі 34,5 млрд. грн., тоді як 23,2% компаній показали збитки на 33,8 млрд. грн. Прибуток металургів і металістів становить всього 0,6 % від показника по Україні [168].

Фінансовий результат до оподаткування галузі у 2018 році склав 6,45 млрд. грн., в порівнянні зі збитками в розмірі 5,9 млрд. грн. в 2017 році. Фінансовий результат металургів і металістів становить 4 % від показника по всій промисловості України. У 2018 році рівень рентабельності операційної діяльності підприємств галузі склав 1,6 % (без змін до 2017 року), всієї діяльності – 0,1 % (рис. 2.5).

Економіка України зазнала глибокого спаду в 2014-2016 роках через політичну нестабільність, ескалацію конфлікту в Донецькій та Луганській областях та несприятливу ситуацію на світових ринках основних експортно-орієнтованих галузей. Попри те починаючи з 2017 р. відбулося поліпшення економічної ситуації на тлі загальної стабілізації макроекономіки, основами якої були зростання внутрішніх інвестицій, зростання загального рівня попиту, сільськогосподарського та промислового виробництва, будівельної галузі та покращення ситуації на зовнішніх ринках.

Рисунок 2.5 – Динаміка фінансових результатів діяльності металургійної галузі України [168]

Протягом 2014-2015 років ціни на сталь, коксівне вугілля та залізну руду були нестабільними і досягли найнижчого рівня в четвертому кварталі 2015 року та січні-лютому 2016 року. З березня 2016 року ціни на сталь почали зростати як результат поліпшення рівня світового попиту, впровадження реформ у Китаї та інших факторів. Незважаючи на збереження надмірного рівня пропозиції зростання виробництва сталі спричинило також доволі високий рівень цін на руду. Так, ціни на гарячекатаний рулон збільшилися до 508 доларів США в 2017 році, що на 31% вище, ніж у 2016 році. Рівень цін на залізну руду зріс з 58 дол. США за тонну в 2016 році до 71

дол. США за тонну в 2017 році. Середні ціни коксівного вугілля зросли з 114 доларів США за тонну в 2016 році до 210 дол. США за тонну в 2017 році.

Суттєве зростання світових цін сприяло нарощенню вартісних обсягів експорту продукції металургії та залізних руд до Європи у 2017 році (рис. 2.6).

Рисунок 2.6 – Динаміка експорту продукції ГМК [214]

Фізичні обсяги експорту чорних металів до країн Європи знизилися майже на 17 % через ефект від захоплення низки металургійних підприємств на сході України та відсутність доступу до ресурсів і продукції підприємств на тих територіях. Однак завдяки зростанню світових цін вартісні обсяги експорту продукції металургії збільшилися на 21 %. Експорт залізних руд збільшився в 1,6 рази насамперед завдяки зростанню цін, хоча фізичні обсяги поставок також дещо зросли (на 4 %) [214].

Попри значний ступінь насиченості внутрішнього ринку вітчизняною продукцією його ємність залишається незначною, про що свідчить експортна орієнтація більшості провідних виробників металопродукції України, 40-90 % обсягу реалізації яких становить експорт (табл. 2.5). При цьому виробничі потужності підприємств залишалися недовантаженими.

Таблиця 2.5 – Показники господарської діяльності основних виробників металургійної продукції в Україні

Підприємство	Обсяг реалізації продукції, млн. грн		Обсяг реалізації на внутрішньому ринку, млн. грн		Обсяг реалізації на експорт, млн. грн		Частка експорту у реалізації продукції, %		Частка у виробництві продукції ГМК, %	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг»	52961,8	66185,9	28758,2	36799,35	24203,52	29386,53	45,7	44,4	15,51	14,95
ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	35696,4	56635,1	10568,4	19742,34	25127,97	36892,73	70,39	65,14	10,46	12,79
ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»	33158,7	46746,9	10850,2	21410,08	22308,54	25336,81	67,28	54,2	9,71	10,56
ПАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь»	32703,7	68973,9	9738,11	32045,13	22965,55	36928,79	70,22	53,54	9,58	15,58
ПАТ «Дніпровський меткомбінат»	14146,2	15437,3	1730,79	7001,07	12326,34	8372,92	87,14	54,24	4,14	3,49
ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. Кузьміна»	6319,11	8164,95	3266,98	3600,74	3052,13	4564,21	48,3	55,9	1,85	1,84

Розраховано за джерелом [36].

Для вивчення стану металургійної галузі важливим є показник ступеню концентрації підприємств, який відображає процентне відношення всіх продажів товарів підприємствами з найбільшими частками на ринку до загального обсягу продажів. Чим менше кількість підприємств, тим вище рівень концентрації.

При однаковій кількості підприємств на ринку – чим менше відрізняються вони один від одного за розміром, тим нижче рівень концентрації. Для визначення рівня концентрації використовується індекс концентрації, який характеризує частку декількох найбільших підприємств у загальному обсязі ринку в відсотках. Цей показник визначається як сума ринкових часток найбільших підприємств, діючих на ринку, і дозволяє оцінити концентрацію виробництва в галузі:

$$CR_k = \sum_{i=1}^{k} Y_i \qquad (2.1)$$

де Y_i – ринкова частка *i*-го підприємства;

k – кількість підприємств, для яких вираховується цей показник.

Проаналізуємо концентрацію металургійного ринку на підставі даних, наведених у табл. 2.5. Металургійна галузь України є помірно-концентрованою – коефіцієнт концентрації у 2017 р. склав 59,21 % (у 2016 р. – 51,26 %).

Рівень концентрації впливає на схильність підприємств до суперництва або співпраці: чим менше підприємств діє на ринку, тим легше їм усвідомити взаємну залежність один від одного, і тим швидше підуть вони на співпрацю. Тому можна припустити, що, чим вище рівень концентрації, тим менш конкурентним буде ринок. Для більш детального аналізу концентрації ринку необхідно розрахувати такі показники як індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс ентропії, індекс Холла-Тайдмана, і дисперсії ринкових часток.

За результатами аналізу (табл. 2.6) можна зробити висновок, що металургійна галузь України є середньоцентрованою, тобто, підприємства в галузі певною мірою залежать одне від одного, результат самостійного вибору підприємством обсягу випуску та ціни продукції визначається відповідною реакцією діючих на ринку конкурентів.

Рівень концентрації ринку впливає на схильність підприємств до суперництва або співпраці: чим менше підприємств діє на ринку, тим легше їм усвідомити взаємну залежність один від одного, і тим швидше підуть вони на співпрацю. Тому можна припустити, що, чим вище рівень концентрації, тим менш конкурентним буде ринок.

Гірничо-металургійному комплексу Україні притаманні такі риси:

–наявність невеликої кількості домінуючих компаній, на які припадає найбільший обсяг виробництва;

–домінуючі підприємства здійснюють контроль над ціною та обсягами виробництва;

–позитивний ефект масштабу в довгостроковому періоді;

–наявність високих бар'єрів входу;

–відсутність близьких замінників товару.

У процесі ринкових реформ вітчизняна металургія зіткнулася з загальногосподарськими проблемами, що створюють несприятливий фон для розвитку промисловості. Скорочення попиту, необґрунтоване зростання вартості продукції та послуг природних монополій, фактична ліквідація бюджетного фінансування програм технічного переозброєння, недоступний банківський кредит, дезінтеграція економічного простору і порушення сформованих виробничих зв'язків – все це поставило підприємства на межу виживання. Істотну роль грали також специфічні особливості металургійного виробництва.

Таблиця 2.6 – Розрахунок показників концентрації ринку металургійної продукції України

Показник	Формула	Значення показника	
		2016	2017
Коефіцієнт концентрації ринку	$CR_k = \sum_{i=1}^{k} Y_i$ Y_i – ринкова частка *i*-го підприємства; k – кількість підприємств, які аналізуються	51,26 % помірноконцентровна галузь	59,21 % помірноконцентровна галузь
Індекс Херфіндаля-Хіршмана	$HHI = \sum_{i=1}^{k} Y_i^2$	556,72 низькоконцентровна галузь	756,85 низькоконцентровна галузь
Коефіцієнт Розенблюта (Холла-Тайдмана)	$HT = \frac{1}{2 * (\sum_{i=1}^{k} i * Y_i - 1)}$	0,583 монополія у галузі відсутня	0,442 монополія у галузі відсутня
Індекс Джині	$G = 1 - \frac{1}{k}\left[2 * \sum_{i=1}^{k} i * Y_i - 1\right]$	0,714 помірноконцентровна галузь	0,623 помірноконцентровна галузь
Індекс ентропії	$E = \sum_{i=1}^{k} Y_i * \ln\frac{1}{Y_i}$	1,18 олігополістичний ринок	1,26 олігополістичний ринок
Дисперсія ринкових часток	$\sigma^2 = \frac{1}{k}\sum_{i=1}^{k}(Y_i - \frac{1}{k})^2$	0,093 низькоконцентрована галузь	0,087 низькоконцентрована галузь
Індекс Лінда	$IL_2 = \frac{Y_1}{Y_2} * 100\%$ $IL_3 = \frac{1}{2}\left[\frac{Y_1}{(Y_2+Y_3)/2} + \frac{(Y_1+Y_2)/2}{Y_3}\right] * 100\%$ $IL_4 = \frac{1}{3}\left[\frac{Y_1}{(Y_2+Y_3+Y_4)/3} + \frac{(Y_1+Y_2)/2}{(Y_3+Y_4)/2} + \frac{(Y_1+Y_2+Y_3)/3}{Y_4}\right] * 100\%$	IL_2=148,37 IL_3=143,76 IL_4=138,31 перші два підприємства мають невеликі конкурентні переваги	IL_2=104,21 IL_3=115,82 IL_4=129,84 підприємства галузі не мають певних конкурентних переваг

Перш за все високий рівень концентрації виробничих потужностей (у чорній металургії, наприклад, більше 80 % потужностей зосереджені на чотирьох провідних комбінатах); високі енергетичні та матеріальні витрати, пов'язані, зокрема, із застарілими технологіями і зносом основних фондів; підвищений рівень шкідливих викидів; складна соціальна обстановка в більшості металургійних регіонів, так як практично всі підприємства є містоутворюючими.

З виходом на міжнародні ринки вітчизняний металургійний комплекс зіткнувся з низкою складних проблем, що визначають зміни світової економіки, які носять характер довготривалих глобальних тенденцій.

Так, світове господарство в 2000-і роки пройшло етап якісно нового розвитку, важливим показником якого була висока економічна динаміка, в основному за рахунок бурхливого зростання азіатських економік. Досягнуто значного зростання виробництва і споживання всіх основних металів, в першу чергу, сталі. Якщо в період 1970-2000 рр. щорічне абсолютне виробництво сталі збільшувалася всього на 1,2 %, то за перші вісім років XXI століття воно виросло майже на 64 %. Зростання попиту викликав підвищення цін на всі види металопродукції і, відповідно, основних видів металургійної сировини (руд, концентратів, напівпродуктів, брухту, коксу) що, в свою чергу, ще більше підштовхнуло зростання світових цін.

По-друге, виключно потужним фактором зростання галузі є екстенсивний господарський зростання Китаю, на частку якого припадає близько третини світового виробництва сталі. Бурхливе економічне зростання цієї країни спирається переважно на розвиток металомістких галузей, таких як будівництво, транспортне машинобудування, суднобудування, енергетика, металургія, тощо). Поки китайська металургія працює в основному на внутрішній ринок, але темпи нарощування потужностей та реструктуризація металургії дозволяють прогнозувати, що

вже в найближчій перспективі Китай різко посилить свої позиції світового металоекспортера.

По-третє, одним з найважливіших чинників розвитку металургії в останні роки стало помітне посилення процесів консолідації, як відображення загальносвітової тенденції глобалізації економіки. За оцінками, чорна металургія до останнього часу істотно відставала від інших галузей за рівнем концентрації виробництва та зберігала значні резерви розширення масштабів консолідації та інтеграції потужностей. Так, на частку п'яти найбільших металургійних компаній в 2000 році припадало лише близько 15 % світового виробництва сталі, в той час як для виробництва алюмінію та міді цей показник становив 25 %, залізної руди – 55 %, вугілля – 30 %, автомобільної промисловості – 57 %, авіаційної – 84 %.

Особливу динаміку процеси консолідації придбали в останні п'ять років, що відображає перегрупування сил на глобальному ринку металів. При цьому можна відзначити посилення транснаціонального характеру консолідації, підтвердженням чого є виключно агресивна експансія компанії *Mittal Steel*. В перспективі не можна виключити ймовірність великих транснаціональних злиттів і появи в чорній металургії декількох компаній, порівнянних за масштабами з *Arcelor Mittal*. В результаті відбулися радикальні зміни рейтингу провідних світових сталеплавильних компаній. Так, злиття двох провідних компаній *Arcelor* та *Mittal Steel* у 2006 році стало безпрецедентною в історії світової металургії угодою та призвело до створення транснаціональної компанії з виробничим потенціалом близько 10 % світових потужностей з виплавки сталі.

Процеси консолідації мають місце і в кольоровій металургії. Так, в алюмінієвій галузі в результаті поглинань і злиттів зникли з ринку такі великі компанії як *Pechiney, Reynolds, Kaiser*. Одним з найважливіших чинників консолідації є забезпеченість сировиною, що в поєднанні з існуючими металургійними потужностями забезпечує необхідну синергію розвитку

бізнесу та зростання капіталізації компанії. В останні роки «провідними гравцями» в процесах консолідації світового металургійного стали найбільші багатопрофільні сировинні компанії *Vale* та *Rio Tinto* (Бразилія), *BHP Billiton* (Австралія), на частку яких припадає більше третини виробництва та більше 70 % морських перевезень металургійної сировини.

У сучасних умовах у найбільш сприятливому становищі опиняються компанії з традиційною схемою вертикальної інтеграції, які зуміли зберегти власний сировинний сектор. Сюди відносяться металургійні компанії України та країн СНД, а також Індії та Бразилії.

В той же час, підприємства металургійної галузі України не готові до надвиробництва чорних металів, падінням попиту на металопродукцію низької якості, посиленням конкуренції й появою нових гравців на світових ринках. Роками накопичувалися системні проблеми галузі, пов’язані з необхідністю технічного та технологічного переоснащення виробництва, поліпшення якості чорних металів, випуску нових видів сталі та прокату. Металургійні підприємства України порівняно з розвинутими країнами світу характеризуються істотним технологічним відставанням і підвищеною енергоємністю, що пов’язано з фізичним та моральним зносом обладнання.

На світовому ринку попри багаторічну рецесію зберігається високий попит на металовироби, ринок яких зростає щорічно на 7 % [62]. Недостатня номенклатура виробництва вітчизняними металургійними компаніями продукції глибокого перероблення спричиняє залежність підприємств від її імпорту. Насамперед, це стосується машинобудівних підприємств, які споживають близько чверті загального обсягу українського імпорту металургійної продукції. За підрахунками експертів, саме через недостатню номенклатуру продукції металургійні комбінати щорічно недоотримуютъ близько 3 млрд дол. США [81].

Для розуміння перспектив вітчизняної чорної металургії слід брати до уваги не лише її нинішні проблеми, а й те, що за період незалежності

України. Ця галузь пройшла ряд етапів свого розвитку. Залежність ефективності роботи українських металургійних підприємств від кон'юнктури світового ринку поєднується зі слабкістю внутрішнього ринку як споживача вітчизняної металургійної продукції. Раціональна диференціація товарної структури виробництва, у тому числі. й металургійного, завжди була одним з надійних засобів страхування бізнесу та запоруки його ефективності [149].

Протягом усього періоду незалежності Україна майже не будувала технічно нових виробництв у секторі чорної металургії. Підприємства проводили лише вибіркову модернізацію, орієнтовану не так на удосконалення прокатного виробництва, випуск складніших і якісніших видів прокату або розвиток четвертого переділу, як на заміну морально та технічно застарілого обладнання для зменшення сировинної та енергетичної складових у структурі собівартості продукції.

Така політика давала можливість вітчизняним підприємствам дешевим способом нарощувати металургійне виробництво і максимально користуватися сприятливою кон'юнктурою, що складалася на світовому ринку чорних металів. У результаті на більшості з них спостерігається досить значне фізичне та моральне зношування обладнання (50-65 %), вони мають низьку продуктивність праці, велику матеріаломісткість та енергоємність виробництва, що характеризуються в тому числі й значним поширенням мартенівського виробництва (рис. 2,7), яке у світі майже не використовується (рис. 2.8).

Найбільші обсяги інвестицій в основний капітал підприємств вітчизняної металургійної галузі було зафіксовано у 2007 р. – 2224,6 млн дол. (або 52 дол. на тонну виробленої сталі). Проте через фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр. практично всі металургійні підприємства України суттєво скоротили обсяги інвестування. Зокрема, у 2015 р. обсяги інвестицій в основний капітал металургійних підприємств зменшився порівняно з

2007 р. майже у чотири рази – до 572,4 млн дол. (або до 24,9 дол. на тонну виробленої сталі).

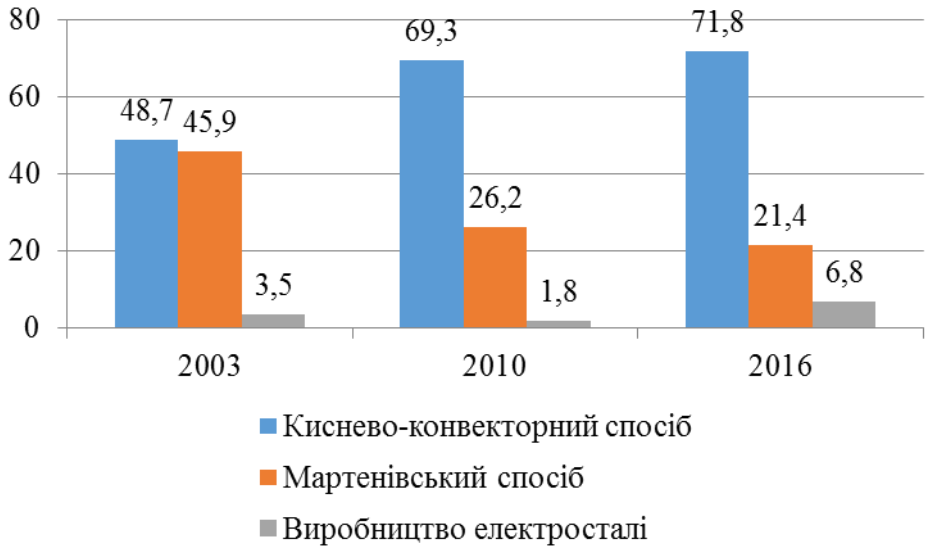

Рисунок 2.7 – Технологічна структура виробництва сталі в Україні 2003-2016 рр., % [28]

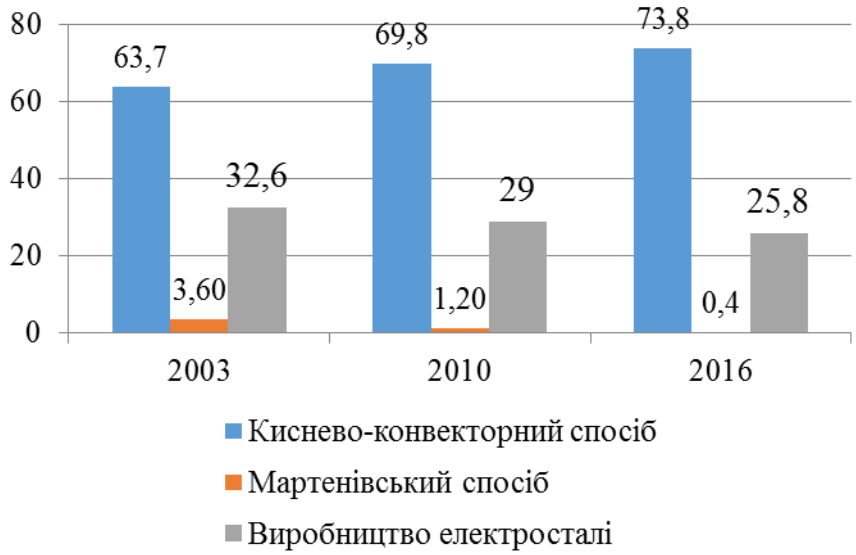

Рисунок 2.8 – Технологічна структура виробництва сталі в світі 2003-2016 рр., % [28]

Крім того, використання застарілих технологій у галузі зумовлює енергоємність металургійного виробництва та призводить до неефективного

споживання паливно-енергетичних ресурсів і, як наслідок, до зниження конкурентоспроможності української металопродукції. Через застарілі технології виплавки сталі на вітчизняних підприємствах практично не застосовуються прогресивне електронно-променеве плавлення сталі та методи прямого відновлення залізних руд, які належать до п'ятого технологічного укладу та мають високу додану вартість.

Тому на основі аналізу структури випуску сталей можна стверджувати, що Україна значно відстає від розвинених країн і країн, що розвиваються, як у технологічній, так і в структурній перебудові металургійної галузі. Наслідками такого відставання є щорічне скорочення обсягів виробництва, експорту та внутрішнього споживання вітчизняної металопродукції. Більш того, такі тенденції призводять до зростання імпорту металопродукції, яка може вироблятися в країні.

За рахунок зростання цін на енергоносії, леговані елементи, металолом та феросплави спостерігається постійна тенденція до підвищення рівня цін на вироби з нержавіючих, інструментальних, конструкційних та швидкоріжучих марок сталі на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту. Через значне підвищення рівня цінових пропозицій в таких секторах ринку збуту, як Європейський Союз та Азія, український постачальник стає не конкурентноздатним на мегарівні.

2.2. Методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю галузі

Конкурентоспроможність галузі – сукупна здатність її підприємств проектувати, виготовляти та реалізовувати товари даної галузі, які за ціновими та якісними характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари аналогічних закордонних галузей-конкурентів, забезпечуючи при цьому стабільно високі темпи економічного зростання підприємств галузі.

Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю конкурентних переваг, певних властивостей, які більш виражені, ніж у конкуруючих галузей або аналогічних галузей іншої країни. Важливість конкретного виду конкурентної переваги для кожної галузі залежить від сили її впливу на вибір споживачами товарів та отримання прибутку підприємствами галузі.

Конкурентні переваги галузі дозволяють, по-перше, виробляти продукцію високої якості (з витратами не вище середньогалузевих в світовій економіці), яка задовольняє вимоги конкретних груп покупців щодо споживчої цінності товарів, їх ринкової новизни та вартості, і, по-друге, поставляти її на конкретний світовий ринок в оптимальні терміни, які визначаються маркетинговою діяльністю та ринковою ситуацією.

Конкурентні переваги галузі припускають раціональну галузеву структуру, наявність групи висококонкурентних підприємств-лідерів, що підтягують інші підприємства галузі до свого рівня; передову дослідно-конструкторську і прогресивну виробничо-технологічну базу; розвинену галузеву інфраструктуру; відпрацьовану систему науково-технічного, виробничого, матеріально-технічного і комерційного співробітництва як всередині галузі, так і з іншими галузями в країні та аналогічними галузями за її межами: ефективну систему просування товару на ринок.

Конкурентні переваги підприємств в рамках галузі визначаються:

– по-перше, привілейованим, дешевшим доступом підприємств до спеціалізованих факторів виробництва (устаткування, бізнес-послуги, персонал) в порівнянні з окремими локальними підприємствами. Це робить підприємства галузі більш ефективними в компонуванні факторів виробництва за відносно низькими закупівельними цінами та гарантує збут і низькі матеріально-виробничі запаси;

– по-друге, доступом до широких знань з маркетингу та використовуваним в галузі технологій, які краще організовані та вимагають

менших витрат усередині галузі, що дозволяє підприємствам працювати більш продуктивно і виходити на передовий рівень продуктивності;

– по-третє, взаємодоповнюваністю між окремими видами діяльності галузі при координації їх зусиль, а також при спільному прагненні до вдосконалення, що істотно підвищує якість і ефективність діяльності підприємств галузі.

Таким чином, формування конкурентних переваг галузі відбувається в результаті:

а) більш широкого доступу підприємств до наявних в країні базування ресурсів, чим досягається достатність їх по відношенню до конкурентів;

б) доступу до технологічних і маркетингових знань, що забезпечується на основі взаємозв'язку і взаємодії підприємств в рамках галузі;

в) підвищення ефективності використання ресурсів за допомогою реалізації нових технологій і продуктів, формування стратегічного потенціалу підприємств галузі, що визначає результати їх діяльності на перспективу.

Фактори конкурентоспроможності галузі поділяються на зовнішні – істотні для зміни конкурентоспроможності та такі, що впливають на всі або більшість підприємств галузі, та внутрішні, які є загальними для більшості підприємств галузі. Внутрішнє середовище характеризується внутрішньогалузевої конкуренцією та товарно-грошовими відносинами між підприємствами галузі. Серед зовнішніх виділяють фактори, які регулюються державою та нерегульовані. У зовнішньому середовищі виділяють фактори безпосереднього оточення та зовнішньоекономічної діяльності, а з огляду на специфіку промисловості – науково-технічного середовища.

Серед факторів зовнішнього оточення розрізняють середовище прямої та непрямої дії. Середовище прямого дії включає чинники, які безпосередньо впливають на господарську діяльність підприємств і відчувають на собі прямий вплив дій підприємств (споживачів, зарубіжних конкурентів,

сторонніх постачальників і установ державного регулювання). Під середовищем непрямого впливу слід розуміти фактори, які можуть не надавати прямого негайного впливу, але надавати непрямий, як правило, довгостроковий вплив на діяльність суб'єктів господарювання. Це такі фактори, як загальний стан національної економіки, рівень розвитку науково-технічного прогресу, політична ситуація, міжнародні відносини, тощо.

До внутрішніх факторів підвищення конкурентоспроможності галузі відносяться: організаційна структура підприємств, якість менеджменту і ефективність управління на підприємствах, кадровий потенціал, дія ефекту масштабу, використання інноваційних процесів і технологій.

Організаційна структура визначає ступінь поділу праці на підприємстві, ієрархічність управління та впливає на ефективність праці, адаптивність організації до змін, що відображаються в запитах покупців, до дій конкурентів, техніці та технології, сформованої конкурентної стратегії.

Під фактором «якість менеджменту» мається на увазі обґрунтованість, послідовність, несуперечність, цілеспрямованість, гнучкість прийняття рішень в залежності від змін зовнішнього середовища, пріоритетів у розвитку.

Координації роботи декількох підприємств в рамках однієї галузі дозволяє більш ефективно використовувати кадри, створювати високий рівень спеціалізації на кожному підприємстві.

На галузевому рівні отримання ефекту масштабу пов'язано зі збільшенням обсягів виробництва (при незмінних постійних витратах і зниженні їх на одиницю продукції) по всьому технологічному ланцюжку і складається з ефектів підприємств, що входять в галузь.

Використання інноваційних процесів і технологій як фактор підвищення конкурентоспроможності проявляється в тому, що нові товари і послуги стимулюють конкуренцію на ринку. В ході інноваційної діяльності відбувається впровадження результатів науково-технічного прогресу у

виробництво, які дають якісний стрибок в рівні техніки, значний економічний ефект. Результатами інноваційної діяльності є розширення та оновлення асортименту продукції, що виробляється, підвищення її технічного рівня та якості; створення нових видів продукції, які відповідають раніше не відомим потребам.

Найбільш суттєвий вплив на конкурентоспроможність галузі на сучасному етапі розвитку економіки України мають нормативно-правове регулювання економіки та існуючі макроекономічні тенденції. Наступними за значимістю з факторів зовнішнього середовища є зовнішньоекономічні умови. Певний вплив на конкурентоспроможність промислової галузі надають: «вимогливість» внутрішнього попиту, наявність споріднених і підтримуючих галузей, наявність і відносна вартість спеціалізованих факторів виробництва, доступність і якість ділової інформації.

Безпосередній вплив на складові конкурентоспроможності галузі мають: якість менеджменту, активна інвестиційна та інноваційна діяльність, дія ефекту масштабу, організаційна структура управління, орієнтована на цілі підприємства.

Дослідження умов конкуренції, як правило, проводиться або в цілому по галузі, або по окремих сегментах ринку (рис. 2.9). Виявлення діючих і потенційних конкурентів проводиться зазвичай на основі одного з двох підходів [246]:

– перший пов’язаний з оцінкою потреб, що задовольняються на ринку основними конкуруючими фірмами;

– другий орієнтується на угрупування конкурентів у відповідності із існуючими ними типами ринкових стратегій.

Підхід з точки зору споживчого попиту має на меті згрупувати конкуруючі підприємства відповідно до типу потреб, які задовольняє їхня продукція.

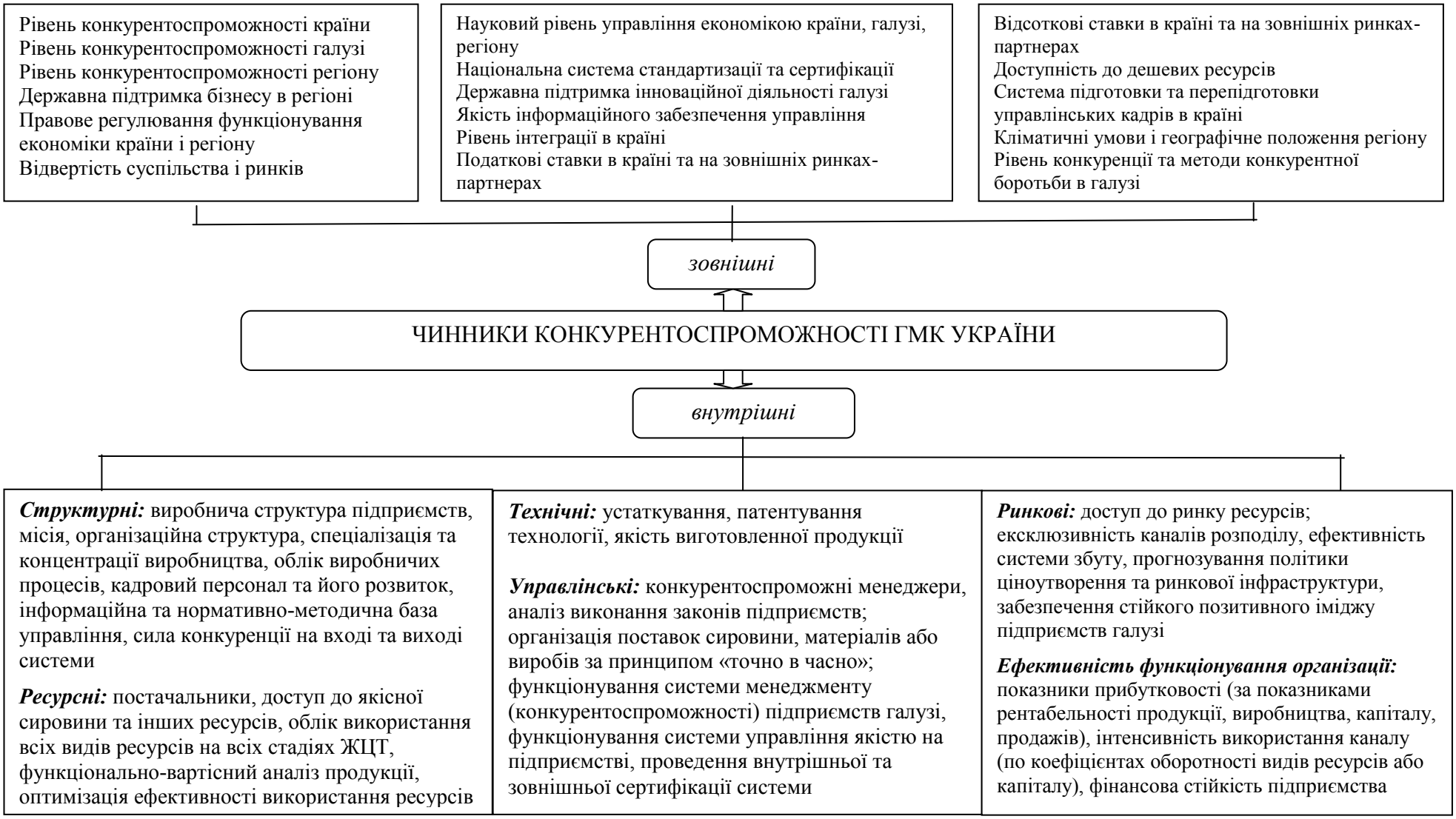

Рисунок 2.9 – Система внутрішніх та зовнішніх чинників конкурентоспроможності ГМК України [136]

Для виявлення найбільш важливих конкурентів та їх ролі на ринку збуту компанії використовують методи асоціативного опитування споживачів, виявляючи з якими корисними якостями та умовами споживання покупець асоціює той чи інший товар відомого на ринку конкурента.

Аналіз умов конкуренції на ринку передбачає оцінку ступеня його схильності процесам конкуренції на основі аналізу основних факторів, що обумовлюють інтенсивність конкуренції. В принципі на силу конкурентної боротьби впливає безліч факторів, але деякі з них повторюються частіше інших. До таких факторів можна віднести:

1. Кількість конкуруючих підприємств і їх порівняльна сила в найбільшій мірі визначають рівень конкуренції в галузі. Інтенсивність конкуренції найбільша, коли на ринку між собою бореться значна кількість підприємств і, коли вони порівнянні між собою з точки зору розмірів і можливостей.

2. Зміна обсягу попиту, його динаміку впливають на умови конкуренції. Так, порівняно нетривалий за часом попит може послабити конкуренцію, а його скорочення – підсилити.

3. Ступінь диференціації продукту передбачає, що чим він вище, тим, за інших рівних умов, нижче рівень конкуренції на ринку. При досить високому ступені диференціації продукту покупці стримані високою вартістю переходу від одного продукту до іншого.

4. Бар’єри для виходу з ринок представляють собою фактори, які перешкоджають проникненню на ринок нових підприємств. Бар’єри представляють собою перешкоди, які виникають також у разі припинення діяльності на певному ринку. Конкуренція стає інтенсивніше, коли вихід з бізнесу стає дорожче, ніж продовження конкуренції. Чим вище бар’єри для виходу, тим сильніші підприємства залишитися на ринку. Ослаблення конкуренції виникає, коли витрати виходу нижче в порівнянні з додатковими витратами для продовження бізнесу.

5. Ситуація на суміжних товарних ринках може мати пряму залежність між загальним рівнем конкуренції на даному ринку.

6. Реалізовані стратегії конкурентів при наявності відмінностей призводить до зниження конкуренції.

Всі перераховані фактори ставлять конкуруючі підприємства в певні умови функціонування, мають істотний вплив на їх конкурентні стратегії.

Вітчизняним підприємствам гірничо-металургійного комплексу в даний час доводиться конкурувати із закордонними компаніями вже не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку, і як показує практика, багато вітчизняних підприємства не готові до активного ведення конкурентної боротьби. Однією з основних причин цього є не відпрацьованість теоретичних і методологічних засад забезпечення конкурентоспроможності, а також відсутність у підприємств ефективних підходів до формування системи базових показників його конкурентоспроможності.

Здійснення структурних перетворень в окремій галузі мезоекономіки повинно мати під собою системну методичну основу. Однак стратегічний галузевий розвиток опрацьовано істотно меншою мірою, ніж на регіональному, країновому, а тим більше корпоративному рівнях. У більшості напрацювань в даному напрямку розглядаються в основному окремі аспекти розробки та реалізації стратегій, робиться акцент на методологічний характер, що, в свою чергу, не знаходить підтримки у практиків. У той же час вітчизняна практика випереджає теорію, що проявляється в розробці різноманітних стратегічних документів: стратегій, стратегічних планів, концепцій і програм розвитку окремих галузей (секторів) регіонального і національного масштабу.

На сьогодні відсутнє навіть чітке визначення поняття «стратегія галузі». В одному випадку дана категорія охоплює взаємопов'язану за завданнями, термінами здійснення та ресурсами сукупність цільових програм, окремих проектів і позапрограмних заходів організаційного,

правового, економічного і політико-дипломатичного характеру, що забезпечує ефективне вирішення проблеми динамічного розвитку галузі на найближчий перспективі.

Ряд авторів розглядає галузеву стратегію як «систему дій по досягненню довгострокових основних цілей і завдань, збалансованих з ресурсним потенціалом галузевих підприємств» [111].

Також існує точка зору, згідно з якою стратегія галузі – це система теоретично обґрунтованих інтеграційних взаємодій господарюючих суб'єктів галузі, яка в рамках існуючого національного законодавства і державних інтересів повинна забезпечувати досягнення довгострокових цілей зовнішнього (з метою забезпечення товарною продукцією пріоритетних позицій при задоволенні платоспроможного попиту споживачів і максимізації національного самозабезпечення) та внутрішнього (з метою розвитку та підвищення ефективності виробничої інфраструктури) середовища.

На наш погляд, в самому понятті «стратегія галузі» в повній мірі потрібно виділити симбіотичний характер, з одного боку, зумовлений ефективністю здійснення стратегічного управління підприємствами галузі, а з іншого – обмеженістю меж індикаторів галузевого стратегічного розвитку. У зв'язку з цим, найбільш доцільно розглядати «стратегію конкурентоспроможності галузі» як узагальнену модель дій на макро-, мезо- та мікрорівнях, що враховує стратегічне позиціювання підприємств, що входять до складу сегментів галузі, згідно з цільовими орієнтирами розвитку та шляхом ефективного розподілу ресурсів.

Крім неоднозначності трактування окремих дефініцій однією з ключових проблем методичного забезпечення стратегічного управління конкурентоспроможністю окремої галузі мезоекономіки є відсутність чітко вибудуваного алгоритму, певної послідовності перетворень, які спрямовані на формування дієвої галузевої стратегії. При цьому на перший план

виходить необхідність визначення основних факторів, які використовуються при обґрунтуванні рушійних сил розвитку окремих елементів виробничої сфери суб'єктів економіки.

Аналіз еволюції теорій галузевого розвитку, систематизація та узагальнення теоретико-методологічних положень дозволяють визначити основні категорії, що використовуються при аргументації стратегічного управління окремою галуззю національної економіки. Зокрема, найбільш адекватним сучасним умовам є підхід, закладений в основу теорії «полюсів зростання» Ф. Перру та кластерної концепції М. Портера, згідно з якими структурні зміни в мезоекономіці обумовлені появою «кластерів», які поширюють розвиток галузі на навколишній простір. При цьому кластеризація повинна бути орієнтована на диверсифікацію економіки країни та відхід від сировинної орієнтації, тим самим сприяючи підвищенню конкурентної стійкості на світовому ринку.

Безумовно, стратегічні перетворення в окремій галузі мезоекономіки повинні спиратися на систему чітких принципів, таких як:

1. Принцип цілеспрямованості припускає обґрунтування стратегічних цілей і пріоритетів розвитку галузі та містить такі основні елементи, як комплекс стратегічних цілей розвитку і стратегічний вибір, включає перелік пріоритетних напрямків і видів діяльності, що планується реалізувати в стратегічній перспективі.

2. Принцип синтезу концептуальних основ регіональної та національної стратегій визнає як домінанти стратегічного розвитку, стратегічні задуми, цілі та пріоритети комплексного соціально-економічного розвитку окремої галузі, так і країни в цілому.

3. Принцип легітимності передбачає прийняття запропонованого варіанту стратегії розвитку окремої галузі на рівні відповідного органу управління.

4. Принцип збалансованості інтересів припускає знаходження консенсусу між владними структурами різного рівня, господарюючими суб'єктами, професійними та громадськими групами населення, щодо вирішення соціально-економічних проблем галузі та країни в цілому.

5. Принцип адекватності спрямований на забезпечення повноти та відповідності засобів, методів впливу на певну галузь, умов її функціонування в конкретному регіоні з урахуванням можливих змін зовнішнього середовища.

6. Принцип дієвості передбачає застосування методів та інструментів, які забезпечують досягнення цільових орієнтирів з найменшими витратами при мінімальних ризиках.

Однак, крім вищезазначених загальновідомих принципів стратегічного управління конкурентоспроможністю окремого сектора мезоекономіки, доцільно використовувати принцип селективності – вибірковість здійснення управляючих впливів відповідно до внутрішньогалузевої диференціації за умовами функціонування, динаміки розвитку та рівня конкурентоспроможності підприємств.

Перераховані принципи повинні бути використані як при обґрунтуванні організаційно-методичних основ вибору та реалізації стратегії конкурентоспроможності галузі, так і при практичному втіленні розроблених керуючих впливів, що знаходить відображення в запропонованому алгоритмі здійснення стратегічних перетворень за активізації конкурентоспроможності виробничої сфери (рис. 2.10). Необхідно відзначити, що управління конкурентоспроможністю галузі реалізується на різних рівнях. З одного боку, галузева стратегія обмежується індикаторами розвитку відповідного суб'єкта господарювання, що визначають цільові орієнтири галузі. З іншого боку, цільові установки, закладені в галузевій стратегії, задають напрямки управління конкурентоспроможністю кожного окремого підприємства, що входить до складу галузі.

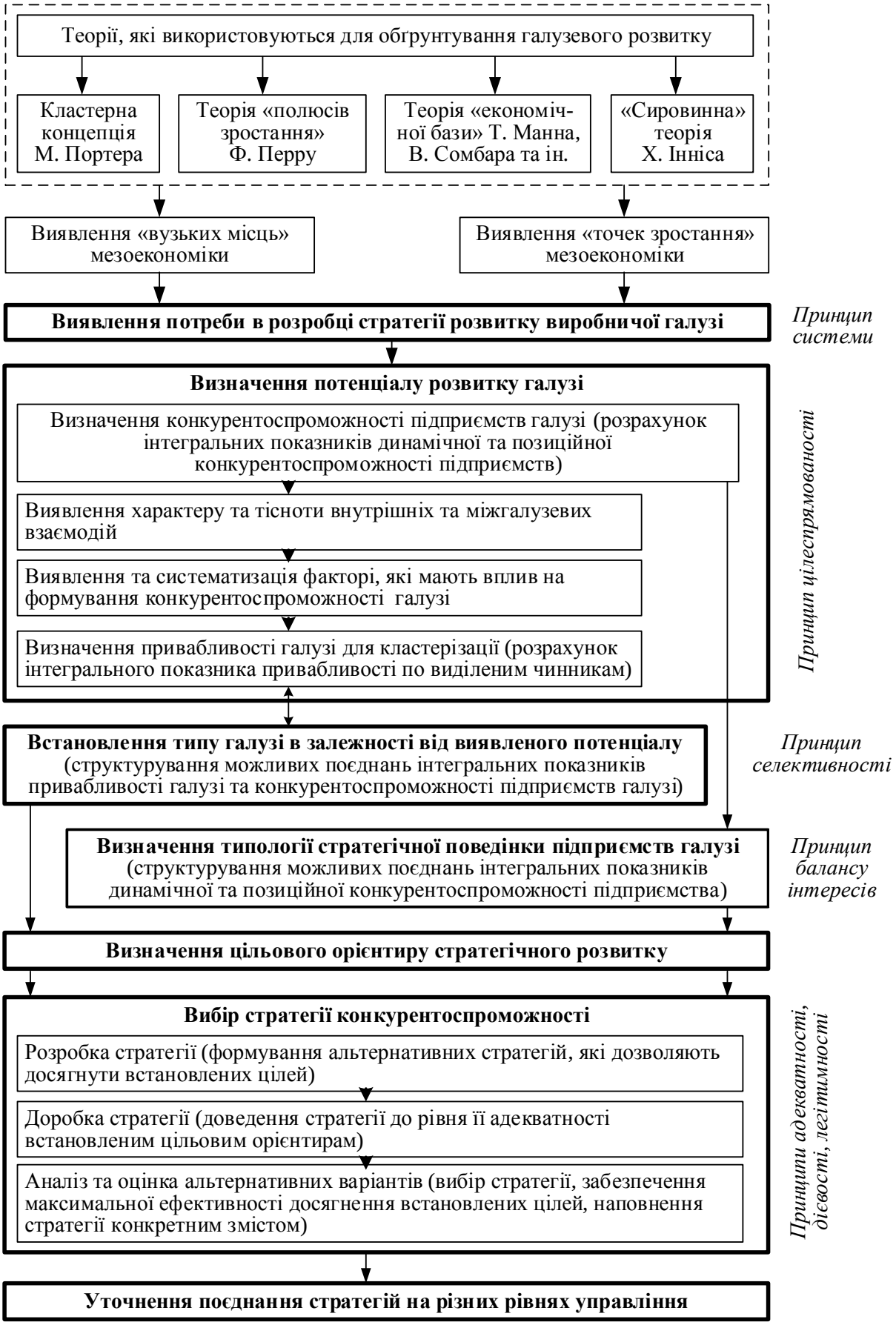

Рисунок 2.10 – Алгоритм формування стратегії конкурентоспроможності галузі

Ключовою особливістю запропонованої послідовності обґрунтування стратегічних перетворень в окремій галузі є «двобічність» даного процесу. З одного боку, реалізація кластер-орієнтованої стратегії обумовлює необхідність визначення достатності потенціалу конкурентоспроможності галузі та формує основну траєкторію розвитку в контексті кластеризації мезоекономіки, дозволяє сформулювати рекомендації щодо необхідних управлінських впливів.

Отже, формування галузевої стратегії згідно запропонованого алгоритму може здійснюватися «зверху вниз». У той же час, оскільки галузь являє собою сукупність підприємств і виробництв, що виробляють однакову продукцію, мають спільні технології та потреби, то, безумовно, ефективність функціонування та конкурентоспроможність окремого підприємства галузі безпосередньо впливає на ефективність функціонування всього сектора виробничої сфери. З цієї точки зору процес формування стратегії конкурентоспроможності галузі доцільно починати «знизу вгору». При цьому рекомендації щодо необхідних управлінських впливів формуються переважно для топ-менеджменту промислових підприємств або їх асоціацій.

Таким чином, основним моментом запропонованої послідовності розробки стратегічних перетворень є виявлення рівня потенціалу конкурентоспроможності конкретної галузі мезоекономіки, під яким розуміється здатність і готовність галузевих підприємств до ефективної взаємодії на основі конкурентної боротьби за рахунок забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності, концентрації, інтеграції та кооперації, та має в результаті синергетичний ефект.

Оцінка ресурсної складової спрямована на виявлення рівня забезпеченості підприємств галузі виробничими ресурсами. Критерієм виступає достатність кількості ресурсів для збереження існуючого обсягу виробництва та подальшого розвитку підприємств галузі відповідно до ринкових тенденцій. Виходячи з цілей оцінки всі види ресурсів галузі

доцільно об'єднати в такі групи: основні засоби, оборотні кошти, трудові, технологічні, інтелектуальні та інформаційні ресурси.

Забезпеченість підприємств галузі основними засобами визначає максимально можливий обсяг та якість продукції. Потенційну конкурентну позицію галузі на ринку описують показники:

виробнича потужність – максимально можливий обсяг випуску продукції галуззю,

рівень використання виробничих потужностей галузі – співвідношення максимально можливого випуску продукції з ємністю ринку, що характеризує потенційну конкурентну позицію галузі на цільових ринках збуту,

фондоозброєність і технічна озброєність праці,

стан основних засобів – коефіцієнт зносу обладнання.

Оцінка забезпеченості підприємств галузі обіговими коштами здійснюється за допомогою показників:

оборотності,

кредитоспроможності галузі, як здатності підприємств залучати фінансові ресурси для подальшого розвитку і своєчасно розраховуватися за залученими кредитами,

платоспроможності підприємств галузі,

абсолютної ліквідності,

поточної ліквідності,

співвідношення власних і позикових коштів,

співвідношення власного капіталу і короткострокових позик.

Оцінка забезпеченості галузі трудовими ресурсами спрямована на виявлення надмірності або недостатності трудових ресурсів при досягнутому обсязі виробництва та рівні організації праці. Дану характеристику доцільно визначати через середньооблікову кількість зайнятих, а також через показники використання фонду робочого часу в цілому по підприємствах галузі. Здатність підприємств галузі залучати робочу силу за допомогою

створення оптимальних умов і оплати праці може бути оцінена загальногалузевим коефіцієнтами стабільності та плинності кадрів або через відносний рівень заробітної плати.

Технологічні ресурси, які виступають в формі технологій переробки ресурсів в готову продукцію, є ресурсами підприємства. У наукомістких галузях технологія виступає в якості рушійної сили, яка визначає стратегічне майбутнє компанії. Технологічні нововведення впливають на ефективність виготовлення продукції та рівень її новизни. Прогресивність технологій визначається середнім терміном їх використання, питомою вагою продукції, яка вироблена за технологічною документацією. Розрахунок даних показників можливий на рівні окремого підприємства, але важливий для аналізу на рівні галузі.

Інтелектуальні ресурси галузі можуть бути представлені:

– результатами інтелектуальної діяльності – інтелектуальними продуктами такими як винаходи, ноу-хау, корисні моделі, промислові зразки;

– у формі коштів на індивідуалізацію товарів – товарних знаків, фірмових найменувань.

Інтелектуальна власність як сукупність виняткових прав юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності, має вартість і забезпечує можливість отримання доходів. Сукупність створених і придбаних підприємством об'єктів інтелектуальної власності, його ділової репутації, знань і досвіду його працівників, які забезпечують отримання доходу і конкурентоспроможність товарів, являє інтелектуальний капітал підприємства. Використання інтелектуального капіталу на практиці дає можливість:

– змінити структуру виробничого капіталу за рахунок збільшення його наукоємності та зростання частки нематеріальних активів у вартості нової продукції, що забезпечує підвищення їх конкурентоспроможності на ринку;

– здійснити інтенсифікацію виробництва та забезпечити його успішну адаптацію до нових конкурентних умов;

– раціонально та ефективно використовувати у виробництві інноваційні ресурси суспільства.

Інформаційні ресурси є обсяг знань, зафіксованих на матеріальних носіях, як наявних в розпорядженні підприємств галузі, так і тих, до яких організація має доступ. Будь-яка організація має потребу в інформації про загальний стан економіки, обсяги реалізації продукції на ринках, кон'юнктуру та конкурентів, інформації про ціни, тематичної інформації про технології та нові розробки, нормативно-правової інформації, тощо. Своєчасний доступ до інформації дозволяє оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, розробляти необхідні рішення.

Оцінку стратегічного потенціалу, який відображає не тільки граничні обсяги виробництва, а й здатність компаній адаптуватися до умов зовнішнього середовища, можна здійснити за такими групами показників:

– здатність фахівців підприємства до висунення та реалізації конкурентоспроможних ідей в області конструювання, створення нових продуктів, технологій, форм і методів раціональної організації виробництва, що визначає майбутнє якість продукції та технічний рівень виробництва. Оцінку рівня цієї здатності доцільно проводити через показники частки витрат підприємств галузі на НДДКР у виручці від реалізації продукції та частки нової продукції в обсязі реалізованої продукції;

– здатність підприємств галузі розширювати існуючі граничні можливості обсягів виробництва, що визначає майбутнє нарощування виробництва і визначається існуючим рівнем інвестиційної активності, який пропонується оцінювати абсолютним і відносним обсягом інвестицій в основні виробничі засоби;

– здатність підприємств впроваджувати у виробництво нову продукцію, що характеризує майбутню конкурентоспроможність підприємств, яка може бути оцінена показником частки нової продукції в обсязі виробленої.

Систематизація точок зору закордонних і вітчизняних вчених, які підтримують концепцію конкуренції М. Портера, дозволила виділити як якісні, так і кількісні характеристики конкурентоспроможності галузі в контексті об'єднання підприємств, що відрізняють їх від класичних форм коопераційно-господарської взаємодії. При цьому потенціал конкурентоспроможності окремої галузі мезоекономіки розглядається в координатах «привабливість галузі – конкурентоспроможність галузі», оскільки ряд характеристик може бути оцінений на підставі зіставлення кількісних значень, отриманих розрахунковим шляхом, з нормативними або рекомендованими, а окремі характеристики, такі як конкурентоспроможність галузі, є інтегральними та складаються з сукупності кількісних і якісних критеріїв.

2.3. Оцінка конкурентоспроможності галузей промисловості України для цілей стратегічного управління

Проаналізуємо стан «привабливості галузі» та «конкурентоспроможності галузі» для гірничо-металургійного комплексу України. Привабливість галузі являє собою інтегральний показник, який може бути визначений за допомогою середньозваженої бальної оцінки за сукупністю відповідних параметрів (табл. 2.7).

Оцінка параметрів привабливості галузі ґрунтується на застосуванні експертно-аналітичного методу на основі адитивної моделі з рівнозначними нормованими вагами, які в сумі дають одиницю, з використанням відкритих статистичних даних про діяльність підприємств, що потрапили до вибіркової сукупності:

Таблиця 2.7 – Диференціація бальних оцінок параметрів привабливості галузі

Параметр	Спосіб розрахунку	Диференціація параметрів привабливості галузі		
		низька	середня	висока
		1 бал	2 бали	3 бали
Коефіцієнт концентрації галузі в країні	$K_k^j = \sum_{i=1}^{j} RD_i$ RD_i – ринкова частка окремого підприємства галузі в країні; j – кількість підприємств, для яких поводиться розрахунок (три найбільших підприємства галузі)	≤ 0,35	0,36-0,7	0,71-1,0
Коефіцієнт Херфіндаля-Хіршмана	$K_{XX} = \sum_{i=1}^{n} D_i^2$ D_i – частка i-го підприємства в обсязі реалізованої продукції галузі в країні, %; n – кількість підприємств галузі	≤ 800	801-1800	1801-10000
Коефіцієнт локалізації галузі	$K_l = \frac{Q_k}{N_k} / \frac{Q_p}{N_p}$ $Q_{k,p}$ – обсяг виробництва галузі в країні та світі відповідно; $N_{k,p}$ – кількість населення в країні та світі відповідно	0,75-0,99	1,0-1,24	≥1,25
Коефіцієнт спеціалізації країни в даній галузі	$K_s = \frac{Q_k}{Q_p} / \frac{\text{ВВП}_k}{\text{ВВП}_p}$ $ВВП_{k,p}$ – ВВП країни та світу відповідно	≤ 0,5	0,51-0,99	≥1,0
Показник галузевого зростання	$K_R = T_R^k - T_R^p$ $T_r^{k,p}$ – річний темп росту обсягів виробництва галузі в країні та в світі відповідно	<1,0	1,0-5,0	>5,0

$$P = \sum_{i=1}^{n} p_i * w_i \qquad (2.2)$$

де P – інтегральний показник привабливості галузі;

p_i – значення часткового i-го параметра привабливості галузі;

n – кількість часткових оціночних параметрів;

w_i – вагомість часткового параметра привабливості галузі.

У формалізованому вигляді розрахунок нормованих вагомості виглядає наступним чином:

$$\sum_{i=1}^{n} w_i = 1 \qquad (2.3)$$

Диференціація оцінок параметрів привабливості галузі дозволяє виділити наступні типи галузей:

– галузі з високим рівнем привабливості для кластеризації, значення інтегральної оцінки якого знаходиться в діапазоні від 2,1 до 3,0 балів;

– галузі із середнім потенціалом кластеризації за параметрами привабливості (значення *P* становить 1,1-2,0 бали);

– галузі, інтегральний показник привабливості яких коливається від 0,0 до 1,0 бали, що свідчить про низький потенціал кластеризації.

За результатами розрахунків привабливість гірничо-металургійного комплексу України має середній рівень (табл. 2.8). Для забезпечення повноти висновків про стан потенціалу конкурентоспроможності галузі необхідно визначити рівень конкурентоспроможності підприємств, що входять до її складу, а також виявити характер і ступінь тісноти господарських внутрішньо- і міжгалузевих взаємодій (включаючи міжрегіональні та міжнародні зв'язки).

При цьому досліджуються ієрархічні зв'язки з галузями суміжних етапів виробничого процесу (спадна вертикальна інтеграція), вертикальний зв'язок «постачальник – споживач» щодо кінцевого втілення продукції галузі (висхідна вертикальна інтеграція) та горизонтальний кооперaційний зв'язок, що характеризується загальною базою споживання різних ресурсів, використанням сумісних технологій, тощо.

З огляду на складнопідрядний характер взаємодій учасників галузі, специфіку ключового бізнесу різних підприємств, а також можливі перетини сфер діяльності галузевих структур, доцільно розглядати укрупнену модель між- і внутрікластерних зв'язків, в якій досліджуються характер і ступінь

взаємодії різних видів бізнесу на підставі певних показників (питома вага виручки від реалізації продукції підприємств конкретної галузі промисловості в загальному обсязі виручки від реалізації даного виду бізнесу; кількість укладених контрактів на поставку продукції; кількість укладених угод про науково-технічне та інше співробітництво між підприємствами галузі).

Таблиця 2.8 – Оцінка привабливості гірничо-металургійного комплексу України

Параметр	Параметри привабливості галузі				
	2016		2017		Рівень привабливості
	Розрахункове значення	Бальна оцінка	Розрахункове значення	Бальна оцінка	
Коефіцієнт концентрації галузі в країні	0,45	2	0,54	2	середня
Коефіцієнт Херфіндаля-Хіршмана	556,72	1	756,85	1	низький
Коефіцієнт локалізації галузі	2,62	3	2,37	3	високий
Коефіцієнт спеціалізації країни в даній галузі	19,85	3	12,94	3	високий
Показник галузевого зростання	0,066	1	-0,115	1	низький
Інтегральний показник привабливості галузі	2		2		середня

Сьогодні в Україні оформилося два види металургійних об'єднань: повні (замкнуті) вертикально-інтегровані конгломерати, і неповні вертикально-інтегровані структури. Чистих горизонтальних структур в Україні практично не залишилося. Незважаючи на різні назви сучасних українських металургійних фінансово-промислових груп, серед яких часто фігурують «корпорація», «група», «група компаній», формально вони більше підпадають під визначення холдингів. Усі українські металургійні конгломерати, незалежно від формальної організації мають єдиний центр

прийняття стратегічних рішень, у тому числі, в питаннях налагодження господарських зв'язків. У міру накопичення різнопрофільних активів, актуалізувалися завдання формування чітко структурованої компанії, здатної працювати в автономному режимі та без необхідності регулярного втручання власників в оперативну діяльність.

Бізнес у гірничо-металургійному комплексі, традиційно, передбачає наявності трьох укладів діяльності, які вимагають специфічного менеджменту, стратегії розвитку та організаційно-правової структури. До них відносять сировинне забезпечення, металургійне виробництво та збут. Крім того, в зв'язку невідповідністю пропускної здатності української транспортної інфраструктури потребам економіки, ще одним важливим напрямком, який зараз активно розвивається усіма українськими металургійними компаніями є транспортний сегмент, що включає залізничний транспорт, морські порти та торгові судна.

На даний момент практично всі українські металургійнікомпанії намагаються проникнути в суміжні сировинні сектори, тому всі вони певною мірою є вертикально-інтегрованими. У сьогоднішніх умовах, коли собівартість кінцевої металопродукції все більше залежить від вартості сировини, більш стійкими до зовнішніх цінових шоків і деструктивних дій є великі вертикально-інтегровані компанії.

До їх позитивних параметрів, які схильні до трансформації в конкурентні переваги, відносять:

1. Економія на сировинних ресурсах. При цьому, собівартість кінцевої металопродукції знижується не тільки через фіксацію або зниження до мінімально рівня норми прибутку активів сировинного сегменту, а й за рахунок зниження трансакційних витрат. Крім того, металургійні підприємства, що володіють власною сировинною базою, як правило, характеризуються ритмічної та безперебійної роботою.

2. Наявність значного централізованого інвестиційного фонду, що дозволяє фінансувати великомасштабні проекти. Концентрація фінансових, науково-інноваційних ресурсів в рамках одного центру, спрямування їх на вирішення обмеженого переліку завдань, більш ефективно, ніж їх дисперсія.

3. Ефект синергії, що передбачає отримання на виході більше, ніж просто суми результатів діяльності окремих підприємств.

4. Ефект масштабу, який дає можливість структурам збільшувати прибуток через розвиток виробництва, а не підвищення ціни.

Крім вигоди на мікроекономічному рівні, необхідно виділити позитивний вплив вертикально-інтегрованих конгломератів і на макрорівні. Стійкі економічні об'єднання є основою економіки розвинених держав. Великі корпорації та їх об'єднання забезпечують технологічний прогрес, економічне зростання та соціальну захищеність громадян в розвинених країнах. Особливо вагомі їх позиції в наукомістких, інформаційних і інноваційних галузях економіки. В економіках країн Заходу корпорації перетворилися на найбільш динамічну структуру. Зокрема, в США їх частка становить 90 % загального обсягу реалізованої продукції. Загалом же, у розвинених країнах на корпоративну власність припадати близько 80-90 % загального обсягу виробництва. Крім того, через вертикально-інтегровані конгломерати досягається максимальна ефективність використання природних ресурсів, оскільки відбувається балансування виробництва сировини і потреб металургійних підприємств, тоді як, наприклад, горизонтальні конгломерати в гірничодобувній галузі спрямовані виключно на максимізацію видобутку і продажу ресурсів.

У якості прикладу вертикально інтегрованої гірничо-металургійної групи компаній можна розглянути ТОВ «Метінвест Холдинг». До структури групи входять видобувні та металургійні підприємства в Україні, Європі та США, а також збутова мережа у всіх ключових регіонах світу. Холдинг контролює весь виробничий ланцюжок – від видобутку руди та вугілля до

виробництва напівфабрикатів і готової продукції (рис. 2.11). Близькість підприємств до ключових залізничними лініями і портам дозволяє оперативно поставляти сировину і металопродукцію по всьому світу.

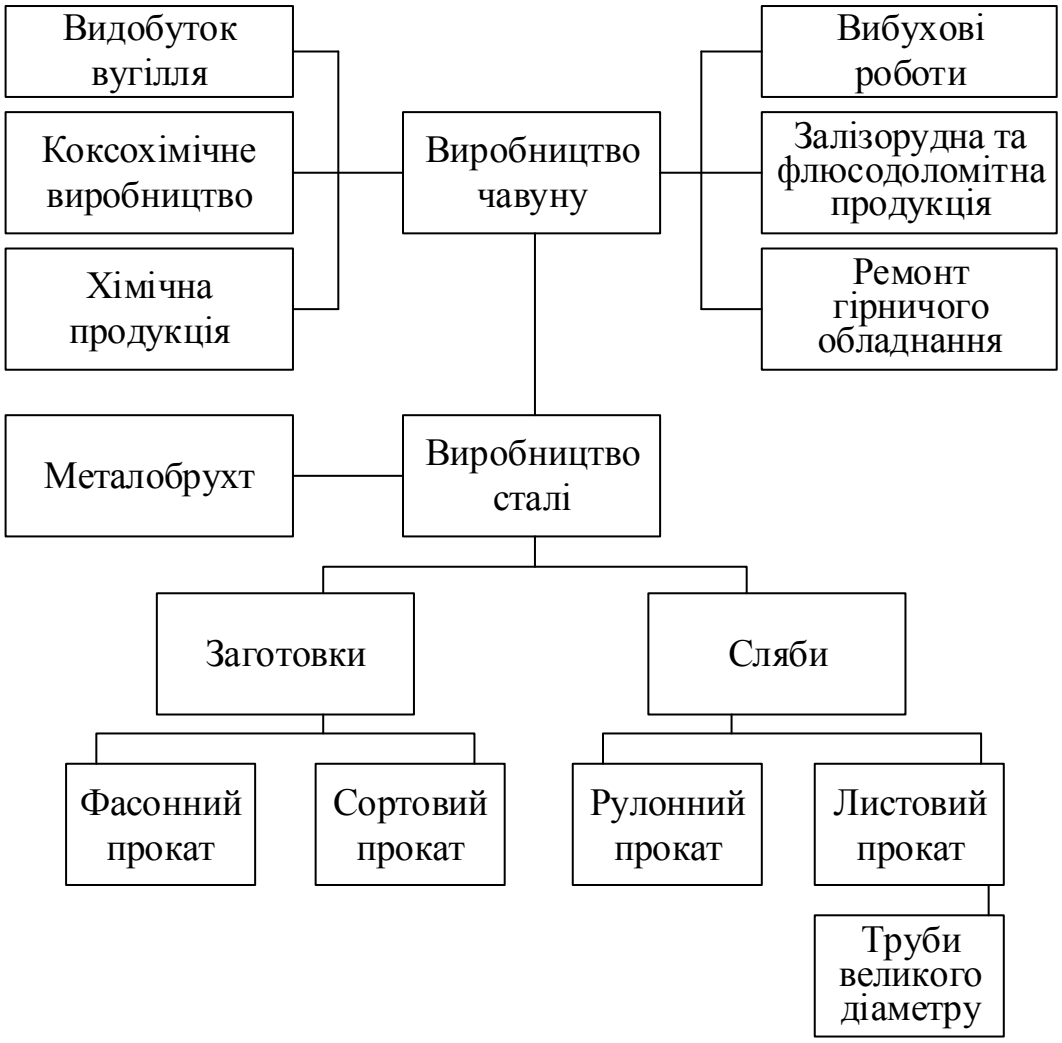

Рисунок 2.11 – Вертикальна інтеграція групи компаній «Метінвест Холдинг» [73]

Оцінка конкурентоспроможності галузі є другим вихідним пунктом для розробки заходів щодо підвищення її рівня, а також індикатором ефективності їх реалізації. Показник конкурентоспроможності галузі багато в чому забезпечується інтеграцією та синергією взаємодії господарюючих суб'єктів галузі. Дані елементи необхідно закласти в основу концепції конкурентоспроможності галузі. Інтеграція та синергія взаємодії суб'єктів

господарювання галузі в даному випадку пов'язана з узгодженою політикою міжгалузевого обміну галузей споживачів з галузями-постачальниками, що, в свою чергу, збільшує оборот галузей.

Методичні засади такої оцінки припускають виявлення відповідного критерію та показників. Визначення критерію оцінювання конкурентоспроможності галузі випливає із сутності цього поняття та взаємопов'язаних понять конкурентоспроможності об'єктів різних рівнів управління. Так, конкурентоспроможність країни характеризується здатністю національної економіки досягати високого і постійно зростаючого рівня життя для громадян, який визначається, перш за все, часткою ВВП на душу населення. У свою чергу обсяг ВВП на душу населення залежить від рівня суспільної продуктивності праці, рівнів продуктивності праці галузей економіки та від спроможності національних компаній збільшувати її з плином часу.

Існуючі визначення та методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності галузі представляють собою гіпотези, що не знаходять достатнього підтвердження в практиці як зарубіжних, так і вітчизняних підприємств. Вони малоінформативні, не несуть суттєвої смислового навантаження, вимагають великого масиву вихідних даних для розрахунків, не дозволяють вибудувати логічний причинно-наслідковий ланцюг і спланувати дії по зростанню конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз робіт вітчизняних і зарубіжних учених-економістів свідчить про відсутність єдиного підходу до вибору методичного підходу для оцінки конкурентоспроможності галузей. Так як конкурентоспроможність галузі є поняттям ринковим, системним, міждисциплінарним і комплексним, то оцінка її рівня повинна проводитися за допомогою не єдиного показника, а цілої їх системою. В основі формування системи таких показників повинні лежати наступні методологічні принципи:

– комплексність, що припускає всебічну характеристику властивості «конкурентоспроможність галузі», відображення як фактично досягнутих, так і потенційних характеристик цієї властивості;

– вимірність, що забезпечує можливість розрахунку кожного показника на основі статистичних даних за допомогою математичного апарату;

– мінімальність кількості показників, що дозволяє не створювати громіздку систему та забезпечувати можливість міждержавного зіставлення.

Розглянемо деякі гіпотези щодо обчислення показників конкурентоспроможності галузі. На нашу думку, класичним є визначення М. Портера, де конкурентоспроможність галузі визначається продукцією, що вироблена підприємствами галузі [183]. Однак предметом нашого дослідження є сама галузь як суб'єкт конкурентоспроможності. Тому запропоновані критерії експорту вказують на стабільність і стійкість зовнішньоторговельного обороту, рівень інтеграції галузі в глобальну економічну систему, і лише частково – на конкурентоспроможність галузі.

Говорячи про оцінювання конкурентоспроможності галузі необхідно враховувати властивість її стійкості, яка забезпечується підприємствами. Галузь – це сукупність підприємств і організацій, що характеризуються спільністю ознак виробничо-господарської діяльності. Галузеві об’єднання дозволяють збільшити масштаби виробництва за рахунок ефекту синергії, запустивши тим самим ефект мультиплікатора в розвитку конкурентоспроможності галузі. Таким чином, визначаючи показник конкурентоспроможності галузі необхідно оцінювати стійкість підприємств, тобто здатність підтримувати певний стан в довгостроковому періоді при певному впливі зовнішнього середовища.

Економісти наводять різні показники оцінки стійкості галузі [203], які в цілому можна визначити в наступні категорії:

– показники аналізу вкладу галузі в економіку регіону або країни (аналіз конкурентоспроможності галузі в кількісному виразі);

– показники аналізу умов формування конкурентоспроможності галузі, тобто ресурсної бази (аналіз конкурентоспроможності галузі в якісному виразі);

– показники аналізу галузі.

Деякі автори [227] пропонують при аналізі стійкості галузі використовувати певні показники, які можна формалізувати наступним чином:

– показники оцінки попиту на внутрішньому ринку для продукції галузі;

– показники конкурентоспроможності галузей-постачальників та інших супутніх галузей регіону;

– показники факторної оцінки аспектів, що сприяють використанню ефективних стратегій конкуренції [46, с. 110].

В результаті визначення даних показників проводиться оцінка доступності ресурсів, які дозволяють формувати стійкість показника конкурентоспроможності певних галузей. Причому дана оцінка може проводитися як кількісно, так і якісно. Якісна оцінка проводиться на основі результатів інтерв'ювання керівників підприємств досліджуваної галузі.

В свою чергу, показники конкурентоспроможності галузі доцільно поділити на:

- групові показники, що відображають ринкову і ресурсну складові, відносний рівень і динаміку ефективності використання галузевих ресурсів, стратегічний потенціал галузі, ступінь взаємозв'язку і взаємодії підприємств галузі;
- узагальнюючий показник конкурентоспроможності галузі.

Групові показники конкурентоспроможності галузі повинні відображати реальну (поточну) конкурентоспроможність галузі та вказувати,

наскільки повно продукція даної галузі та умови її надання задовольняють запити покупців в порівнянні з аналогічними показниками продукції галузей інших країн. Ця оцінка здійснюється за критеріями залученості галузі до зовнішньої торгівлі – здатність підприємств конкурувати без підтримки державної протекціоністської політики з аналогічними галузями зарубіжних країн – та рівнем присутності галузі на кожному з пріоритетних країнових ринків збуту, який характеризує відповідність продукції існуючому попиту на продукцію на ринку певної країни. Все це дозволяє відстежувати взаємозв'язок з рівнем потенційної конкурентоспроможності галузі.

Критерію залученості галузі відповідає показник питомої ваги експорту в загальному обсязі реалізованої продукції за рік та його територіальна структура, яка характеризує диверсифікованість зовнішньої торгівлі.

Критерію присутності галузі відповідають показники: «частка ринку країни», який відображає, наскільки повно продукція даної галузі відповідає запитам певного країнового ринку, та «відносна ринкова частка», яку займає продукцією галузі, вказує на здатність галузі впливати на ринкову кон'юнктуру. Останній показник розраховується відносно основного конкуренту на ринку певної країни.

Оцінювання конкурентоспроможності галузі – складне завдання, яке пов'язано не тільки з кількістю факторів впливу, так і зі складністю прогнозування спрямованості їх впливу. Основою для оцінки галузевої конкурентоспроможності може служити життєвий цикл галузі. Так, Шевченко М.М. [241] запропонувала методику комплексної оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості, яка ґрунтується на використанні концепції життєвого циклу галузі. Життєвий цикл галузі – результат розвитку продуктивних сил суспільства, що проявляється в зміні технологічних укладів і суспільних потреб. Він включає чотири стадії: народження, розвиток, зрілість та старіння. Кожна стадія відображає зміну в часі різних властивостей галузі: темпи зростання обсягів виробництва,

динаміку продуктової номенклатури та технологічні особливості, специфіку стану внутрішньогалузевої конкуренції та структури галузевого ринку, динаміку показників виручки і прибутку.

Для оцінки конкурентоспроможності галузей можна скористатися матричними методами, які застосовуються фірмами для стратегічного аналізу і планування. Найбільш відомою в цьому плані є матриця Артура Д. Літтла (*ADL*), яка, спираючись на закономірності життєвого циклу галузі, ставить собі за мету виявлення чинників, що визначають зміни в галузі, а на основі цього обирає напрямки її розвитку. Однак дати кількісну оцінку конкурентоспроможності цей аналіз не може.

Коли мова йде про оцінку конкурентоспроможності галузі, то найчастіше для того застосовуються показники, що відображають технічні та економічні параметри галузі: продуктивність праці та рентабельність, капіталомісткість, технічний рівень продукції і обсяг витрат на НДДКР, ступінь її експортної орієнтації та імпортної залежності. Як узагальнюючий використовують такий показник, як частка конкурентоспроможних підприємств в галузі.

В умовах глобалізації економіки все частіше застосовується такий показник, як частка експорту продукції, репрезентативність якого залежить від ступеня глобалізації галузі.

Якщо ж конкурентоспроможність галузі розуміти як здатність залучати інвестиції, то її визначальними показниками будуть:

– норма галузевої прибутку, що відображає привабливість галузі для інвесторів і свідчить про потенціал її розвитку;

– динаміка інвестицій, безпосередньо характеризує динаміку росту галузі.

Конкурентоспроможність галузі може бути оцінена на основі аналізу (в динаміці) кількості конкурентоспроможних підприємств галузі, середньої кількості впроваджених інновацій, ступеня зносу основних фондів, тощо.

В даний час в економічній науці відсутня загальноприйнята стандартизована методика оцінки конкурентоспроможності галузі. Даною проблемою займаються багато вчених, чим і пояснюється різноманітність підходів до вирішення даного питання. Аналіз існуючих методик оцінки конкурентоспроможності дозволяє поділити їх на наступні групи (табл. 2.9):

Таблиця 2.9 – Сучасна методична база дослідження конкурентоспроможності

Методологічна група	Метод	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Матрична оцінка – визначення положення галузі на стратегічній карті конкуренто-спроможності	Модель БКГ Метод Мак Кінзі Модель Shell/ DPM Метод PIMS	Визначення відносного положення підприємства за рівнем конкурентоспромож-ності, визначення перспективних стратегічних зон господарювання	Концентрація уваги лише на одній стратегії; обмеженість кількості характеристик, що використовуються для оцінювання кон-курентоспроможності
Оцінка за ринковою часткою – за характером розподілу часток ринку виділяють стан суб'єкту	Показник концентрації Індекс Херфіндала-Хершмана	Встановлення місця досліджуваного суб'єкта в структурі ринку, ступінь домінування на ринку, особливості розвитку конкурентної ситуації.	Не дозволяє розглянути причини змін конкурентного статусу
Оцінка ефективності конкуренції – аналіз ресурсів, витрачених на формування конкурентоспроможності їх співвідношення з отриманим ефектом	Абсолютних показників. Коефіцієнтний Інтегрованих показників	Великий факторний аналіз	Трудомісткість оцінки, складність отримання інформації
Теорія фірми та галузі – система показників господарської діяльності підприємств та галузі	Рівноваги Фінансового аналізу Головних компонент	Дозволяє виявити факторів виробництва, які можуть бути використані краще, ніж конкурентами	Неврахування низки факторів
Продуктова оцінка – зіставлення конкурентоспроможності галузі та конкурентоспроможності продукту	Диференційо-ваної оцінки. Комплексності Змішаний метод	Дає обґрунтування діяльності підприємства на ринку	Обмеженість оцінки факторів, відсутність повноти аналізу факторів конкуренто-спроможності

Закінчення табл. 2.9

1	2	3	4
Оцінка порівняльних переваг – вибір важливіших конкурентних переваг	Компаративних переваг Індексний	Простота у використанні	Обмежене уявлення щодо переваг і недоліків у діяльності галузі та підприємств
Теорія мультиплікаторів - співвідношення окремого суттєвого вартість-формувального критерію з певною фінансово-економічною базою.	Мультиплікаторів	Можливість оцінити велику кількість показників підприємства	Громіздкий метод; результати є об’єктивними для нетривалого проміжку часу
Порівняння з еталоном – порівняння з ідеальним станом об’єкту господарювання	Дисперсії	Наочний і комплексний при порівнянні	До складу досліджуваних факторів не включають показники, що характеризують силу і напрям впливу зовнішнього середовища
Інтегральна оцінка – кількісна оцінка єдиного інтегрального критерію	Сум Ранжування або суми місць Бальної оцінки Рейтингової оцінки.	Базується на даних офіційної звітності.	Статичність оцінки конкурентних позицій галузі та підприємств

матричні методи;

методи оцінки конкурентоспроможності за ринковою часткою;

методи аналізу ефективної конкуренції;

методи, засновані на теорії фірми та галузі;

методи оцінки якості товару як основи конкурентоспроможності;

методи, основані на теорії мультиплікаторів

методи порівняльних переваг;

методи порівняння з ідеальним об’єктом (еталоном)

інтегральні методи.

Всю сукупність існуючих методів оцінки конкурентоспроможності можна систематизувати наступним чином (рис. 2.12). Але зазначені методи

носять узагальнений характер, і не відображають особливості оцінювання конкурентоспроможності галузі.

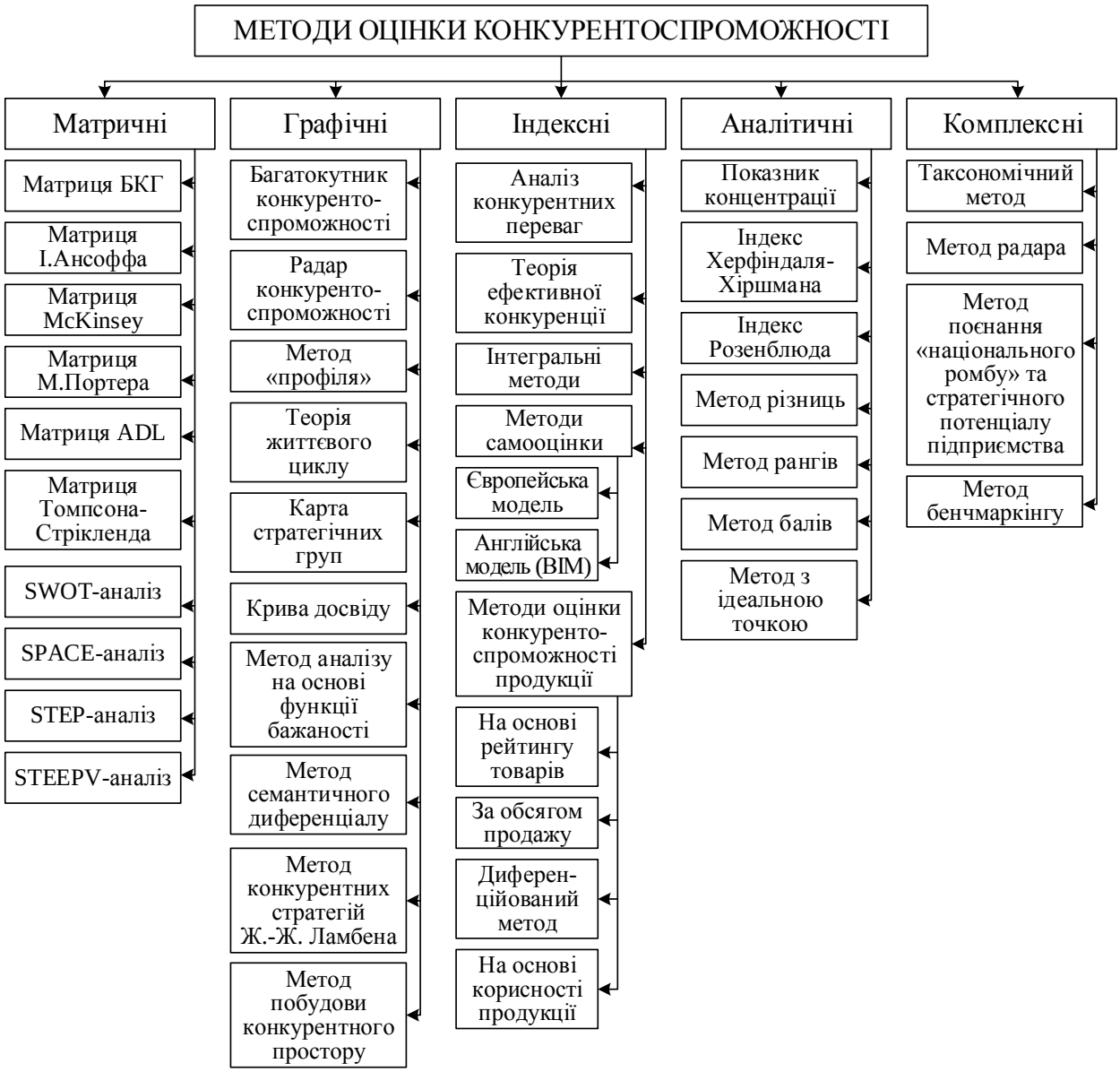

Рисунок 2.12 – Система методів оцінки конкурентоспроможності

На наш погляд, загальним критерієм конкурентоспроможності об'єктів різних рівнів управління, в тому числі конкурентоспроможності галузі, є ефективність використання ресурсів і динаміка її в часі. Якщо критерій оцінки конкурентоспроможності галузі корелює з його метою – досягненням високої ефективності використання галузевих ресурсів, – то кошти

досягнення цієї мети корелюють з показниками оцінки конкурентоспроможності галузі. При цьому показники оцінки конкурентоспроможності галузі повинні не тільки розкривати її ефективність, але і виступати складовими характеристиками ступеня живучості та динамічності національної економіки.

Оцінку ступеня взаємодії та взаємозв'язку підприємств галузі в процесі кооперації та спеціалізації, облік потенційних вигід, отриманих від цього, можна здійснити за показниками питомої ваги в собівартості продукції комплектуючих виробів і напівфабрикатів, які одержані з кооперації. Зі збільшенням внутрішньогалузевої та міжгалузевої кооперації відбувається формування стійких зв'язків між постачальниками та споживачами, поліпшується адаптація вузлів і комплектуючих до запитів цільових споживачів. Дані переваги досягаються через обмін маркетинговою інформацією, використання спеціалізованого устаткування, формування попереднього портфеля замовлень, стандартизації та уніфікації вузлів. Збільшення рівня кооперації створює передумови для підвищення технічного рівня виробництва, прискорення оборотності оборотних коштів.

Даний показник характеризує здатність галузі витісняти конкурентів і / або зберігати своє становище на ринках збуту продукції в поточний момент і на перспективу. Для його визначення застосовуються два методи: модифікована евклідова метрика та розрахунок зваженої суми часткових показників конкурентоспроможності. Перший метод дає наочну аналогію між рівнем конкурентоспроможності та відносною відстанню в евклідовому просторі, може бути використаний в умовах невисокої варіації значень всіх оціночних показників. Другий метод дозволяє здійснювати порівняння конкурентних переваг та визначити їх внесок в загальну конкурентоспроможність галузі. Недоліками обох методів є складність інтерпретації змін досліджуваних показників, низька залежність від зміни валових показників.

Взаємозв'язок інших показників з узагальнюючим можливий через побудову моделі регресійної залежності, що дозволяє виявити ступінь впливу окремих складових потенційної конкурентоспроможності на рівень реальної конкурентоспроможності, визначити найбільш значущі складові.

Таким чином, конкурентоспроможність галузі можна оцінити різними показниками в залежності від обраної методології.

Будемо вважати, що конкурентоспроможність галузі характеризується різними показниками, серед яких можна виділити наступні:

частка вітчизняної продукції на внутрішньому ринку – галузева структура;

наявність висококонкурентоспроможних підприємств-лідерів;

система науково-технічного, виробничого, матеріально-технічної та комерційної співпраці як усередині галузі, так і з іншими галузями в країні та за її межами;

продуктивність праці;

впровадження інновацій та трансфер технологій;

капіталомісткість і наукоємність, технічний рівень продукції галузі;

обсяг технічних напрацювань для реалізація наукових проектно-конструкторських розробок;

ступінь експортної орієнтації чи імпортної залежності галузі.

Основні напрямки аналізу галузі передбачають вивчення таких факторів, як структура і основні характеристики галузі, головні економічні та виробничі фактори, знання яких важливо для визначення ефективності і перспектив підприємств галузі.

В даній роботі для оцінки конкурентоспроможності пропонується використовувати метод багатомірного рейтингового аналізу, алгоритм якого полягає з декількох етапів.

Етап 1. Визначається система показників, за допомогою яких будуть оцінюватися результати господарської діяльності галузі, збираються дані за

цими показниками, і формується матриця вихідних даних. Порівняльна оцінка повинна враховувати всі важливі параметри конкурентоспроможності та базуватися не на довільному наборі показників, а на характеристиках тих аспектів діяльності галузі, які мають істотне значення для конкурентоспроможності. Критеріями оцінки доцільно обрати групу найбільш інформативних та об'єктивних показників галузі. Проведення інтегральної оцінки конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України пропонується здійснювати відповідно до методичного підходу, який запропоновано І.В. Ялдіним [253]. Але з урахування особливостей функціонування промислових підприємств в умовах глобалізації перелік показників конкурентоспроможності доцільно доповнити чинниками впливу зовнішнього середовища на діяльність ГМК. Для можливості співставлення показників, будемо використовувати відсоткові значення.

Аналіз факторів, що визначають специфіку промислової галузі, дозволяє виділити перелік груп показників (табл. 2.10), які характеризують її конкурентоспроможність:

виробництво продукція,

зовнішньоекономічна діяльність,

наукоємність та інновації,

інвестиції та фінанси.

Використання зазначених факторів дало можливість провести оцінку конкурентоспроможності металургійної галузі України. У табл. 2.11 наведено вихідні дані для проведення відповідних розрахунків.

Розраховані значення показників, які мають різну розмірність і одиниці вимірювання, приводяться до порівнянного виду. Для цього по кожному показнику наводиться порівняння з умовним еталонним значенням (оптимальні значення всіх розглянутих показників). В даному випадку маємо справу з певними властивостями досліджуваних і вимірюваних об'єктів.

Таблиця 2.10 – Показники оцінювання конкурентоспроможності металургійної галузі

Показник	Формула	Примітки
1	2	3
Виробництво продукції		
Темпи зростання виробництва продукції (Q)	$\dot{Q} = {(Q_i - Q_{i-1})}/{Q_{i-1}} * 100$	Q_i – обсяг виробництва продукції ГМК в i-му році
Темпи зростання продуктивності праці (AL)	$\dot{AL} = {(AL_i - AL_{i-1})}/{AL_{i-1}} * 100$ $AL_i = {Q_i}/{L_i}$	AL_i – продуктивність праці в i-му році Li – кількість зайнятих у виробництві в i-му році
Знос основних фондів (W)	$W = {V_r}/{V_o} * 100$	V_o – первинна вартість основних фондів V_r – залишкова вартість основних фондів
Відсоток нових замовлень (O)	$\dot{O} = {O_n}/{O} * 100$	O – загальна кількість замовлень у бізнес-портфелі ГМК On – кількість нових замовлень
Зовнішньоекономічна діяльність		
Відсоток нових іноземних замовлень (O_z)	$O_z = {O_{nz}}/{O_n} * 100$	Onz – кількість нових іноземних замовлень
Імпортозалежність внутрішнього ринку ГМК (I_z)	$I_z = {I}/{D} * 100$	I – обсяг імпорту D – ємність внутрішнього ринку продукції ГМК відповідно
Експортоорієнтованість ГМК (E_o)	$E_o = {E}/{Q} * 100$	E – обсяг експорту продукції ГМК
Інвестиції та фінанси		
Рентабельність підприємств ГМК (R)	$R = {P}/{C} * 100$	P – прибуток від операційної діяльності ГМК C – загальна сума витрат ГМК
Інвестиції в основний капітал ГМК (I)	$I = {I_k}/{Q} * 100$	I_k – обсяг інвестицій в основний капітал, млн грн
Питома вага іноземних інвестицій у загальному їх обсязі (I_i)	$I_i = {I_z}/{I_k} * 100$	I_z – обсяг іноземних інвестицій, млн грн;
Наукоємність та інновації		
Інноваційна активність ГМК (K_{st})	$K_{st} = {K_{st}}/{K} * 100$	K_{st} – кількість підприємств ГМК, що впроваджували інновації, од.; K – загальна кількість підприємств ГМК, од

Закінчення табл. 2.10

1	2	3
Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт (V_{st})	$V_{st} = {}^{Q_{st}}/_{Q} * 100$	Q_{st} – обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій ГМК, млн грн; Q – обсяг виробництва продукції ГМК, млн грн

Для встановлення об'єктивних порівнянних числових значень різних характеристик в подібних випадках застосовується метрична шкала відносин. За кожним показником позитивної спрямованості в матриці знаходиться максимальне значення та приймається за еталонне.

Таблиця 2.11 – Вихідні дання для оцінки конкурентоспроможності ГМК України

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	еталон
Темпи зростання виробництва продукції	-5,3	-14,5	-16,1	6,8	0,2	4,8
Темпи зростання продуктивності праці	-1,1	-12,9	-31,1	2,4	30,1	17,76
Знос основних фондів	44,7	41,2	41,2	58,1	65,1	76,4
Відсоток нових замовлень у загальному бізнес-портфелі	73,64	68,60	70,54	76,72	72,90	32,54
Відсоток нових іноземних замовлень	50,9	55,3	58,2	66,4	66,9	53,8
Імпортозалежність внутрішнього ринку ГМК	30,6	31,2	21,2	31,5	31,6	50,19
Експортоорієнтованість ГМК	60,8	67,6	56,3	62,4	60,9	30,23
Рентабельність підприємств ГМК	-2,7	2,8	0,7	3,9	1,6	4,60
Інвестиції в основний капітал підприємств	4,7	4,4	4	4,3	4	5,12
Питома вага іноземних інвестицій у загальному їх обсязі	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	1,18
Інноваційна активність підприємств ГМК	5,2	8,8	3,3	4,7	5	14,3
Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт	0,44	0,24	2,5	2,7	2,3	3

Розраховано автором за даними [168]

Еталонні значення показників оцінки конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України визначено відповідно до середніх показників переробної промисловості України станом на 2017 рік та з урахуванням «Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [186].

Етап 2. Далі проводиться розрахунок показників оцінки конкурентоспроможності. Розглядається стан галузі в динаміці, за показниками у відповідності до тієї чи іншої оціночної категорії (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 – Нормування показників конкурентоспроможності ГМК України

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Темпи зростання виробництва продукції	-1,104	-3,021	-3,354	1,417	0,042
Темпи зростання продуктивності праці	-0,062	-0,726	-1,751	0,135	1,695
Знос основних фондів	1,709	1,854	1,854	1,315	1,174
Відсоток нових замовлень у загальному портфелі	2,263	2,108	2,168	2,358	2,240
Відсоток нових іноземних замовлень	0,946	1,028	1,082	1,234	1,243
Імпортозалежність внутрішнього ринку ГМК	1,640	1,609	2,367	1,593	1,588
Експортоорієнтованість ГМК	2,011	2,236	1,862	2,064	2,015
Рентабельність підприємств ГМК	-0,587	0,609	0,152	0,848	0,348
Інвестиції в основний капітал підприємств	0,918	0,859	0,781	0,840	0,781
Питома вага іноземних інвестицій у загальному їх обсязі	0,169	0,169	0,254	0,254	0,169
Інноваційна активність підприємств ГМК	0,364	0,615	0,231	0,329	0,350
Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт	0,147	0,080	0,833	0,900	0,767

Етап 3. У рамках системи координат зіставляються по рокам показники по заявленим характеристикам. На кожній осі з використанням певного масштабу виміру відзначаються точки, які відповідають величині критерію. Лінія, що проходить через них, утворює багатокутник. Більш досконалий графічний метод – графік-радар, на якому зображуються відразу два багатокутника. Вони побудовані на 12 осях (по кількості факторів), у

відповідності до обраних критеріїв. Радар конкурентоспроможності будується за наступними правилами [145]:

– коло ділиться радіальними оціночними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнює кількості критеріїв;

– в міру віддалення від центру кола значення критерію поліпшується;

– шкали на радіальних прямих градуюються таким чином, щоб всі значення критеріїв лежали всередині оціночного кола;

– для порівняння конкурентів їх радари будуються на одному і тому ж колі (рис. 2.13-2.14).

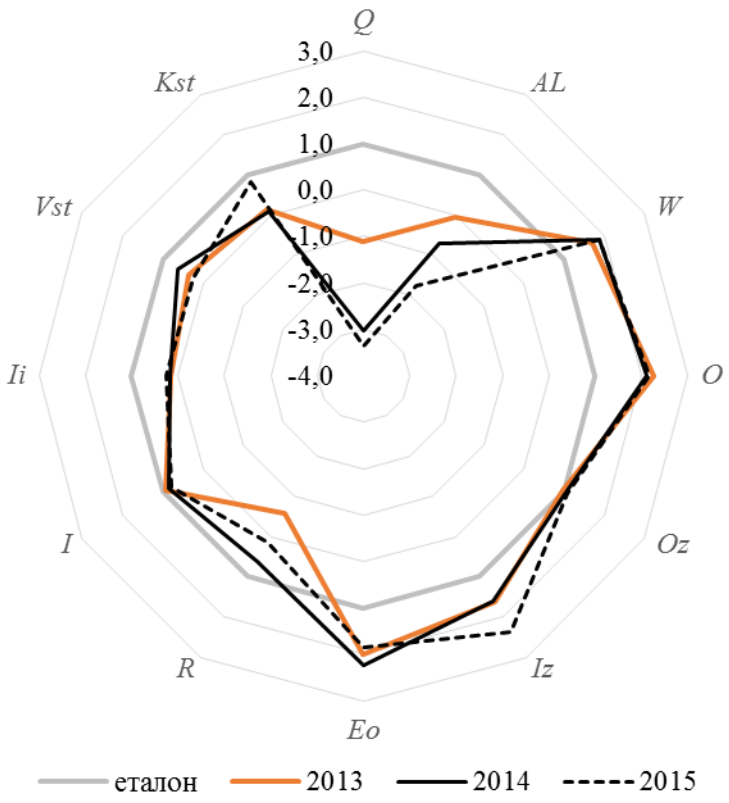

Рисунок 2.13 – Багатокутник конкурентоспроможності ГМК 2013-2015 рр.

Побудований графік дає наочне уявлення, як виглядає показник конкурентоспроможності галузі, оцінку факторів, які на нього впливають.

Розглянутий метод дозволяє визначити узагальнений показник конкурентоспроможності за формулою

$$CI = {}^{S_P}/_{S} \quad (2.4)$$

S_p – площа радара (багатокутника);

S – площа еталонного багатокутника.

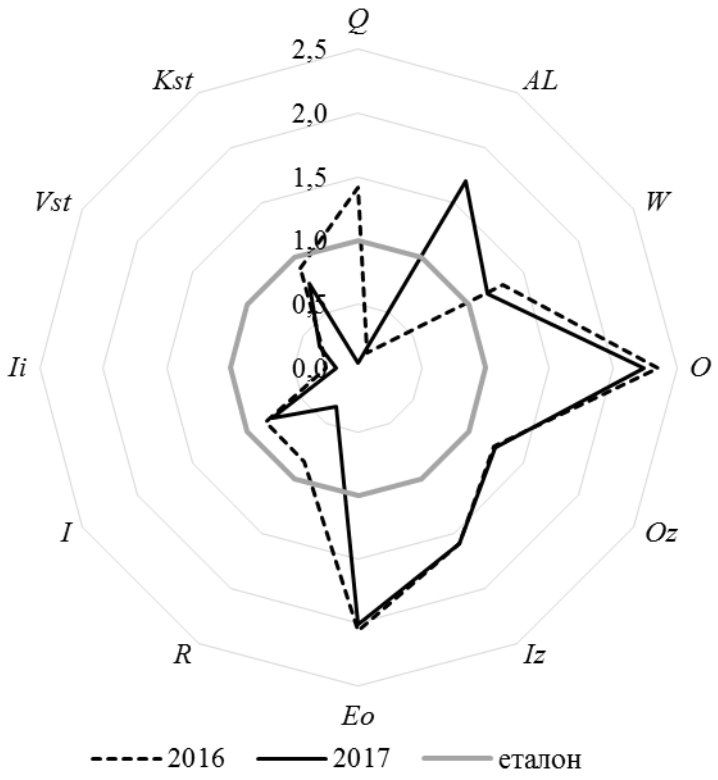

Рисунок 2.14 – Багатокутник конкурентоспроможності ГМК 2016-2017 рр.

Розрахуємо площу кожної фігури. Нехай $\{X_i\}$, $i=1, 2,..., n$ – довжина векторів-показників багатокутника без самоперетинів. Тоді площа багатокутника обчислюється за формулою

$$S_p = \frac{1}{2} sin\varphi \sum_{i=1}^{n} X_i X_{i+1} \quad (2.5)$$

Площа еталонного багатокутника буде складати $S=3$.

Етап 4. Аналіз отриманих результатів.

За результатами розрахунків було отримано узагальнений показник конкурентоспроможності ГМК (табл. 2.13) по роках та у порівнянні з показниками конкурентоспроможності переробної промисловості в цілому.

Таблиця 2.13 – Результати оцінки конкурентоспроможності ГМК України

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Sp	1,644	3,164	2,916	3,812	3,318
CI	0,548	1,055	0,972	1,271	1,106

Переваги даного методу оцінювання полягають в тому, що він є комплексним, так як враховується найбільшу кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. Накладаючи один багатокутник на інший, можна виявити сильні та слабкі сторони галузі відносно один одного.

Отримані результати дозволяють зробити висновок, що в цілому ГМК України є більш конкурентоспроможним в умовах глобалізації ніж переробна промисловість в цілому. Це пов’язано, в першу чергу, з високим рівнем експортоорієнтованості підприємств гірничо-металургійного комплексу України. В цілому динаміка показника конкурентоспроможності ГМК України є позитивною.

На основі результатів аналізу привабливості гірничо-металургійного комплексу України та конкурентоспроможності проводиться аналіз стратегічного управління конкурнетоздатністю галузі. Для цього пропонуємо використовати матрицю McKinsey «привабливість галузі – конкурентоспроможність» (рис. 2.15), яка дає можливість оцінити потенціал галузі, проаналізувати її привабливість, укрупнено поглянути на конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, а також оцінити перспективи галузі на зовнішніх ринках і, звичайно ж, розробити правильну стратегію розвитку галузі, виділивши пріоритетні напрямки діяльності.

Позиціонування галузі ведеться в системі координат, однією з осей якої є її привабливість, а іншою віссю є її конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність	*Привабливість галузі*		
	висока	середня	низька
висока	**Преміальна** - інвестувати у зростання; - максимальне інвестування; - широка диверсифікація; - укріплення позицій; - помірні прибутки	**Селекція** - інвестування у зростання; - інвестувати у привабливі ринки; - пошук нових привабливих ринків	**Захист / рефокусування** - вибіркове інвестування; - захист позицій; - фокусування на привабливих ринках; - оцінка життєздатності галузі; - «збір врожаю» або диверсифікація
середня	**Виклик** - інвестиції у зростання; - вибіркове інвестування у посилення переваг; - визначення напрямів лідерства; - уникати слабких позицій	**Розквіт** - вибіркове інвестування; - сегментування ринку; - відстежування слабих сторін з метою попередження вразливості	**Реструктуризація** – «збір врожаю» або деінвестиції; – пошук позицій для деінвестування; – перехід на більш привабливі ринки
низька	**Сприятлива** - вибіркове інвестування; - аналіз ринку; - пошук ніші, спеціалізація; - пошук можливостей для зміцнення позицій	**Сприятлива** - консервація з метою збору врожаю; - збереження позицій; - пошук можливостей для вдалого продажу потужностей; - раціоналізація для укріплення позицій	**«Збір врожаю» / деінвестування** - вихід з ринку або скорочення продуктової ліній; - максимізувати вартість бізнесу

Рисунок 2.15 – Матриця McKinsey «привабливість галузі – конкурентоспроможність галузі»

Осі діляться на три рівних відрізка, відповідні до високого, середнього та низького ступеня показників. В результаті має місце 9 можливих стратегії конкурентоспроможності галузі.

1. «Захист / рефокусування»:

– при виході на світовий ринок спершу рекомендується сформувати стійку конкурентну перевагу, до підвищення конкурентоспроможності галузі вхід на ринок не доцільний;

– під час функціонування на ринку рекомендується всі зусилля спрямувати на захист існуючих позицій, але не концентрувати зусилля на зростанні даному сегменті, розглянути можливості формування конкурентних переваг.

2. «Селекція»:

– просування на ринку доцільно здійснювати за рахунок концентрації на конкурентних перевагах продукції;

– визначення джерел зростання галузі (з точки зору споживачів і конкурентів);

– стратегія нападу тільки на тих конкурентів, проти яких є явна перевага;

– не використовувати пряму боротьбу «лоб в лоб» з лідерами ринку, які мають високу конкурентоспроможність.

3. «Преміальна»:

– абсолютне лідерство;

– концентрація ключових ресурсів галузі на ринку;

– інвестиції в максимально можливе зростання;

– висока увагу захисту конкурентних переваг, утримання необхідного рівня конкурентоспроможності (захист технології, цін, споживчої бази);

– маркетингова діяльність спрямована на зростання та зміцнення прихильності до продукції галузі;

– інвестиції в розвиток технології, майбутнє зміцнення конкурентних переваг;

– створення бар'єрів для виходу на ринок нових гравців.

4. «Реструктуризація»:

– концентрація на отриманні максимального доходу при мінімальних інвестиціях;

– інвестиції спрямовані лише на збереження положення на ринку, стратегія захисту від ключових конкурентів.

5. «Розквіт»:

– розглядаються можливості посилення конкурентних переваг;

– визначення джерел бізнесу на ринку з урахуванням конкурентної боротьби, вибудова чіткої стратегії проти конкурентів;

– помірне інвестування для поступового зміцнення позицій на ринку;

– обмежені методи просування з максимальною віддачею.

6. «Виклик»

– мета положення галузі на ринку відповідає стратегіям «Захист / рефокусування» та «Селекція»;

– високий рівень інвестицій розвиток конкурентних переваг і формування лояльної споживчої бази;

– обмеження використання високовартісних медіа;

– інвестиції в зміцнення та довгостроковий захист конкурентних переваг;

– високий рівень контролю за потенціалом ринку (у разі високого потенціалу ринку – стратегія «Преміальна»).

7. «Збір врожаю» / деінвестування:

– вихід на ринок не рекомендується;

– при функціонуванні на ринку – максимально скоротити всі інвестицій;

– низько пріоритетний ринок, доцільно виключити ймовірність використання ресурсів галузі в цьому ринку;

– вихід з ринку.

8. «Сприятлива»:

– помірні інвестиції для обмеженого та доступного зростання;

– не витрачати інвестиції на зміцнення становища на ринку, захист поточного рівня продажів;

– використання низько вартісних медіа.

9. «Сприятлива»:

– відкласти вхід на ринок до поліпшення його привабливості;

– мінімальні інвестиції в розвиток галузі, вибірковий розвиток;

– контроль потенціалу ринку, в разі зростання потенціалу вибір стратегій «Преміальна» або «Виклик».

Використання даної матриці дозволяє сконцентрувати ресурси галузі на найбільш привабливих ринках. Згідно даних правил необхідно посилено фінансувати галузі, де компанії мають міцні конкурентні позиції та вилучати кошти з галузей, де немає шансів вийти в ринкові лідери.

Що стосується гірничо-металургійного комплексу України, то за попередніми оцінками він є висококонкурентним на ринку України та світу та має середню привабливість. Відповідно подальше управління його конкурентоспроможністю можливо за допомогою стратегії «Селекція», що передбачає подальшу концентрацію на конкурентних перевагах продукції та визначенні джерела зростання галузі.

Висновки до розділу 2

У другому розділі визначено особливості та перспективи розвитку світового ринку металургійної продукції, запропоновано методичний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу, науково-методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю галузі в умовах глобалізації.

У роботі визначено, що гірничо-металургійний комплекс – багатовекторне виробництво надзвичайної складності, базова галузь економіки України, одне з головних джерел валютних надходжень до

бюджету країни. Визначено місце ГМК України на світовому ринку, проаналізовано перспективи розвитку.

Запропоновано науково-методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю ГМК, який базується на використанні конкурентних переваг економічних систем всіх рівнів, враховує «вузькі місця» та «точки зростання» мезоекономіки в умовах глобалізації світових ринків металопродукції. Основна мета його використання полягає в обґрунтуванні вибору стратегії конкурентоспроможності галузі на засадах державно-приватного партнерства. Ключовою особливістю обґрунтування стратегічних перетворень в окремій галузі є «двобічність» даного процесу. З одного боку, реалізація кластер-орієнтованої стратегії обумовлює необхідність визначення достатності потенціалу конкурентоспроможності галузі та формує основну траєкторію розвитку в контексті конкурентоспроможності систем мезоекономіки, дозволяє сформулювати рекомендації щодо необхідних управлінських впливів. Формування галузевої стратегії згідно запропонованого алгоритму може здійснюватися «зверху вниз». У той же час, підприємства галузі мають спільні технології та потреби, відповідно ефективність функціонування та конкурентоспроможність окремого підприємства галузі безпосередньо впливає на ефективність функціонування всього сектора виробничої сфери. З цієї точки зору процес формування стратегії конкурентоспроможності галузі доцільно починати «знизу вгору».

Таким чином, основним моментом запропонованої послідовності розробки стратегічних перетворень є виявлення рівня потенціалу конкурентоспроможності конкретної галузі мезоекономіки, під яким розуміється здатність і готовність галузевих підприємств до ефективної взаємодії на основі конкурентної боротьби за рахунок забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності, концентрації, інтеграції та кооперації, та має в результаті синергетичний ефект.

Оцінка параметрів привабливості галузі ґрунтується на застосуванні експертно-аналітичного методу на основі адитивної моделі з рівнозначними нормованими вагами. За результатами розрахунків привабливість гірничо-металургійного комплексу України має середній рівень

Для оцінки конкурентоспроможності галузі в роботі використано метод багатомірного рейтингового аналізу. За результатами розрахунків було отримано узагальнений показник конкурентоспроможності – в цілому ГМК України є більш конкурентоспроможним в умовах глобалізації, ніж переробна промисловість в цілому. Це пов’язано з високим рівнем експортоорієнтованості підприємств.

Для виявлення найбільш важливих конкурентних переваг та визначення їх впливу на рівень конкурентоспроможності галузі було використано матрицю «привабливості галузі – конкурентоспроможності галузі», що дозволило оцінити перспективи гірничо-металургійного комплексу України на зовнішніх ринках та обрати стратегію конкурентоспроможності, яка передбачає подальшу концентрацію на конкурентних перевагах продукції та визначення джерел зростання галузі.

Основні результати досліджень по даному розділу опубліковані у роботах [131, 133, 134, 136, 138, 139, 142].

3 ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ

3.1. Кластерна політика держави в умовах глобалізації

Проаналізовані тенденції розвитку гірничо-металургійного комплексу України, які обумовлені глобальними соціально-економічними процесами, зміною бізнес-моделей і форм взаємодії між організаціями, дозволяють дати нове визначення промислового кластеру. Промисловий кластер – це відкрита бізнес-система, що самоорганізується, яка виникає під дією інтеграційних мотивів суб'єктів економіки, спрямована на підвищення конкурентоспроможності та збільшення економічної ефективності за рахунок синергії формування єдиного інформаційного простору в процесі інтеграції. Стимулом формування такого кластеру є вплив зовнішніх чинників, важливу роль серед яких грає стратегічна політика владних структур, реакцією на останню служить розвиток стійких економічних зв'язків між промисловими підприємствами.

Синергія процесу кластеризації реалізується у вигляді організації виробничих ланцюгів або ланцюгів утворення доданої вартості, розподілених між декількома підприємствами.

Під розподіленим виробничим ланцюгом, з позиції кластерної теорії, будемо розуміти таку організацію господарсько-економічних зв'язків між підприємствами, при якій кожен з учасників має чітку спеціалізацію в системі поділу праці в процесі виробництва. Кожен учасник кластеру займає певну нішу в технологічному, виробничому та організаційному процесі. Крім безпосередніх компаній-виробників у кластері існують компанії, які здійснюють підтримуючу діяльність, наприклад фінансові, наукові та освітні структури.

Ланцюг утворення доданої вартості – це абстрактна модель, яка фіксує процес утворення доданої вартості в процесі виробництва продукції. Архітектура ланцюга визначається спеціалізацією, типом виробництва, бізнес моделлю учасників кластеру та каналами збуту. Важливу роль відіграють кооперaційні зв'язки. Під кооперaційними зв'язками будемо розуміти певні форми взаємодії між економічними агентами, результат яких капіталізується. Це не тільки відносини купівлі-продажу, це можуть бути відносини з виконання НДДКР, трансферу, міжгалузевої конвергенції технологій, тощо.

Сучасні кластери повинні бути обов’язково інтегровані до глобального світового економічного простору. Кооперaційні зв'язки виникають не тільки всередині локальних регіонів за галузевою ознакою, а й між компаніями-резидентами різних країн.

Важливу роль відіграє координація діяльності всередині кластеру, що передбачає виконання ряду функцій:

оптимізація та підвищення рівня спеціалізації учасників кластеру на певних технологічних переділах;

забезпечення гнучкості та швидкості взаємодії учасників економічних кластерів в рамках існуючих виробничих ланцюжків;

підвищення якості продукції, що виробляється за рахунок вдосконалення технологічних процесів, які реалізуються учасниками економічного кластеру.

В.М. Княгинін виділяє нову, найбільш істотну в сучасних реаліях модель функціонування кластеру, яка полягає в тому, що якась компетенція виробника за технологією виділяється з одного сектору та переноситься в інший. Це дозволяє швидко передавати накопичений досвід від одного учасника до іншого шляхом здійснення стійких кооперaційних зв'язків. Кластер, що працює в рамках такої моделі, можна назвати інноваційним.

Його базовим елементом є функція перенесення крос-галузевих, міжгосподарських компетенцій [105].

Кластер – це спільнота економічно пов'язаних і близько розташованих підприємств суміжного профілю, які взаємно сприяють загальному розвитку та зростанню конкурентоспроможності кожного з них. Переважно це неформальні об'єднання великих лідируючих компаній з безліччю середніх і малих підприємств, творців технологій, сполучних ринкових інститутів і споживачів, які взаємодіють один з одним в рамках єдиного ланцюгу створення вартості, зосереджених на обмеженій території та здійснюють спільну діяльність в процесі виробництва та поставки відповідних продуктів і послуг. Роль великого бізнесу в процесі створення кластерів полягає в залученні малих і середніх підприємств для налагодження виробництва на основі тісної кооперації та субконтрактних зв'язків при активному діловому та інформаційну взаємодію. Це сприяє розвитку всіх учасників кластеру та забезпечує їм конкурентні переваги в порівнянні з іншими відокремленими підприємствами, що не мають настільки міцних взаємозв'язків.

В цілому розрізняються три основних види кластерів:

– кластери з регіонально обмеженою формою економічної діяльності всередині споріднених секторів прив'язані до певних наукових установ (НДІ, університетам, тощо);

– кластери з вертикальними виробничими зв'язками в вузьких сферах діяльності, які створено навколо головних компаній або мережі основних підприємств, що включають процеси виробництва, постачання та збуту;

– галузеві кластери в різних видах виробництва з високим рівнем агрегації.

Наявність кластерів дозволяє національним галузям розвивати та підтримувати свою конкурентну перевагу, не поступаючись навіть технічно більш розвиненим країнам. Всі підприємства кластеру взаємопов’язаних галузей інвестують в спеціалізовані дослідження, розвиток споріднених

технологій, інформацію, розвиток інфраструктури та людські ресурси, що проявляється в отриманні синергетичного ефекту та дозволяє вистояти в конкурентній боротьбі на глобалізованих ринках. В рамках держави кластери виконують роль точок зростання внутрішнього ринку та забезпечують просування вироблених товарів і послуг на міжнародні ринки. Це сприяє підвищенню міжнародній конкурентоспроможності країни в цілому завдяки ряду переваг, які властиві кластерній формі взаємодії підприємств в усіх напрямках ділової активності. Будучи точками економічного зростання, кластери стають об'єктом великих капіталовкладень, на яких зосереджено увагу уряду та місцевих органів влади.

Кластери мають підвищений економічний та інноваційний потенціал. Це пояснюється передачею з технологічних ланцюгів товарів з високою споживчою цінністю, а також інших конкурентних переваг по відношенню до підприємств-суміжників, що змушує підняти якість поставлених їм напівфабрикатів і завдяки цьому підвищити конкурентоспроможність. Загострена конкуренція підприємств кластеру на внутрішньому ринку і за кордоном виливається в спільну експансію. Підприємства кластеру завдяки тісній взаємодії стають носіями однієї й тієї ж комерційної ідеї, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках. Це, наприклад, підвищення використання знань або створення нових мереж співпраці всередині кластерів з метою освоєння нових ринків та підвищення конкурентоспроможності.

Разом з тим, тісна співпраця учасників кластеру несе в собі певну небезпеку втрати самостійності та здатності до активної поведінки на ринку. Щоб уникнути цього використовуються кластерні стратегії, які формуються у центрах ділової активності, що вже довели свою силу і конкурентоспроможність на світовому ринку. При цьому зусилля концентруються на підтримці існуючих кластерів, створення нових кластерів і мереж компаній, які раніше не контактували між собою. У найбільш явній

формі здійснюють подібну стратегію такі країни, як Бельгія, Великобританія, Німеччина, Данія, Італія, Канада, Нідерланди, Фінляндія та Франція.

Так, в Німеччині та Великобританії діють програми створення біотехнологічних кластерів на базі регіонального розміщення фірм. У Норвегії уряд стимулює створення кластерів, зміцнюючи співробітництво між фірмами, що спеціалізуються в сфері морських промислів. У Фінляндії розвинений лісопромисловий кластер, куди входить виробництво деревини та продукції (паперу, меблів, тощо), поліграфічного та пов'язаного з ним устаткування. Тісна взаємодія фірм фінського лісопромислового кластера в поширенні знань забезпечує конкурентні переваги перед основними торговими суперниками, завдяки чому Фінляндія, маючи 0,5 % світових запасів деревини, забезпечує 10 % світового експорту продуктів лісопереробки, в тому числі, 25 % якісного паперу. Основою програм ЮНІДО з розвитку кластерів підприємств є розуміння того, що ці підприємства можуть відігравати вирішальну роль в економічному розвитку країни.

Говорячи про вплив кластерів на національну економіку, можна відзначити, що, наприклад, в економіці США більше 32 % зайнятості, крім бюджетного сектору, забезпечують кластери. В економіці Швеції в кластерах зайнято 39 % працездатного населення, не включаючи бюджетників. Продуктивність праці в таких секторах вище середньої по країні на 44 %. Більш того, кластери є головною рушійною силою розвитку секторів, які обслуговують локальний ринок. Як показує практика, чим більше розвинені кластери в окремій країні, тим вище в цій країні рівень життя населення та конкурентоспроможність компаній.

Це змушує уряди окремих країн витрачати величезні ресурси на формування кластерів. Кластерну політику проводять у багатьох розвинених країнах та країнах, що розвиваються: в Японії та Південній Кореї, Сінгапурі та Фінляндії, Словенії та Канаді. Так, уряд Франції в 2005 році прийняв

програму розвитку 60 кластерів за три роки вартістю 1,5 млрд. євро. У Великобританії 15 млн. фунтів було витрачено лише на фонд, який фінансуватиме створення інноваційних кластерів.

На сьогоднішній день «кращі практики» інноваційних кластерів зосереджені в США, Європейському союзі та Південно-Східної Азії. За оцінкою експертів до теперішнього часу кластерізацією охоплено близько 50 % економік провідних країн світу.

Аналіз світової практики в області формування та функціонування кластерів показує, що:

застосування кластерного підходу є закономірним етапом у розвитку економіки, а його поширення можна розглядати як одну з головних ознак високорозвинених економік;

основою кластерної політики є принцип потрійної спіралі, тобто організація взаємодії між державними органами, бізнесом і науково-освітніми установами;

кластери формуються в процесі інноваційного розвитку, а не створюються «зверху». При цьому держави прагнуть створити умови для більш активного формування кластерів. Найбільш успішні виробничі кластери формуються там, де здійснюється «прорив» в області техніки та технології виробництва з подальшим виходом на нові ринки;

специфікою кластеру є отримання підприємствами, що входять до його складу, синергетичного ефекту, що виражається в підвищенні конкурентоспроможності всіх учасників кластеру в порівнянні з окремими господарюючими суб'єктами;

на відміну від староіндустріальних кластерів відмінною рисою кластерів нового покоління є їх інноваційна орієнтованість.

Існує безліч визначень кластерної політики, більша частка яких містить не конкретні, розмиті формулювання. Так, І.С. Ферова вважає, що кластерна політика – це сукупність методологічних підходів і практичних форм

кластеризації промисловості, розроблена та прийнята державою у вигляді відповідних рішень, а також сукупність різних заходів на виконання прийнятих рішень по кластеризації [227].

С.Н. Растворцева та Н.А. Череповська під кластерної політикою мають на увазі конкретні зусилля уряду з підтримки кластерів, які можуть приймати різні форми і бути спрямовані на досягнення різних цілей в вигляді урядових програм [192].

Оскільки кластерна політика є одним з інструментів державного регулювання економіки, Г.Д. Боуш справедливо констатує, що цілі кластерної політики встановлюються системою більш високого рівня та визначаються розвитком регіональної та національної економік [58].

Слід погодитися з думкою А.Г. Афоніної про те, що основним очікуваним результатом реалізації кластерної політики має бути підвищення конкурентоспроможності компаній-учасників кластеру і, як наслідок, економіки країни в цілому [44]. Тому метою підтримки кластерів має стати забезпечення їх розвитку з урахуванням цілей більшої соціально-економічної системи (галузі та країни). Розвиток кластерів в умовах глобалізації є ресурсом підвищення конкурентоспроможності економіки країни, стимулює приток інвестицій та інновацій.

М. Портер [185] акцентував увагу на тому, що не слід змішувати кластерну політику з промисловою політикою, і в рамках кластерної політики основна роль уряду – заохочення конкуренції як рушійної сили розвитку кластера, а не її руйнування.

Кластерна політика та промислова політика мають багато спільного. По-перше, це схожі цілі – забезпечення соціально-економічного розвитку територій. По-друге, вони спрямовані на схожі об'єкти – галузі та кластери як сукупність галузей і підприємств. По-третє, використовують однакові інструменти, але в різному поєднанні та з різними пріоритетами. Однак

кластерна і промислова політика повинні ґрунтуватися на різних принципах і різних організаційно-економічних механізмах їх реалізації.

Слід виділити всі можливі шляхи створення кластерів:

спонтанний, коли створення кластеру відбувається під впливом ринкових механізмів без будь-якої ініціативи з боку держави (більшість регіональних кластерів Німеччини);

формування кластеру зусиллями державних органів, бізнесу та наукової спільноти з розвитку існуючих кластероподібних об’єднань в регіоні;

формування державою кластеру «з нуля», на основі аналізу економічної ситуації та існуючих і потенційних взаємозв'язків.

Але на практиці більшість кластерів формувалися «знизу». Однак в силу їх очевидного позитивного впливу на регіональний розвиток було відзначено велике бажання влади «підстьобнути» розвиток кластерів спеціальними заходами. Уряди багатьох країн стали «вирощувати» кластери за власною ініціативою в рамках державно-приватного партнерства, надаючи цьому процесу відчутне матеріальне та моральне сприяння [145].

Інша, і більш жорстка позиція, належить А.П. Петрову. який дотримується думки, що без участі органів влади в якості ініціаторів та координаторів створення та розвиток кластерів неможливий, і допускає створення кластеру «зверху», коли держава виступає головним інвестором на початковій стадії його створення [173].

Однак більш зваженими, на наш погляд, є позиція загальнонаукового підходу Тарабрина М.Е., яка розкриває еволюцію соціальних систем (кластерів) як результат взаємодії самоорганізації та організації суспільства. Самоорганізація доповнюється свідомою організацією людей для досягнення своїх цілей [210]. Тому необхідне чітко розмежовувати самоорганізацію та організацію кластерів, їх співвідношення та взаємодію в процесі еволюції.

Завжди існують дві принципово різні, але взаємодоповнюючі компоненти розвитку кластерів – еволюційна (природний процес розвитку, обумовлений стратегіями та взаємодією економічних агентів в певному середовищі) і штучна (кластерна політика, що передбачає активний вплив держави). Марков Л.С. підкреслює, що повний неврахування першої складової і, як наслідок, неадекватні заходи другий, складають основну проблему регулювання розвитку кластерів [152].

Тому основним завданням сучасної кластерної політики є необхідність органічно вписатися в природний процес еволюції системи. Кластерна динаміка – це дуже складний процес, і краще його розуміння може бути досягнуто через комбінацію еволюційних і конструктивних сил. Таким чином, вважаємо правильним твердження про те, що формування (зародження) кластерів має відбуватися природним шляхом, там, де для цього є локальні переваги. Після того, як ці «зародки» пройшли перевірку ринком, урядові органи можуть реалізовувати програми їх підтримки.

Доречно при цьому нагадати, що програми підтримки кластерів за кордоном зазвичай ґрунтуються на результатах ідентифікації кластерів в економіці, що побічно ще раз підтверджує правоту такої позиції. Різні підходи до вироблення кластерної політики знаходять відображення у виділенні двох типів кластерної політики.

На сучасному етапі найбільш яскраво виділяється дві основні моделі кластерної політики – ліберальна та дирижистська. Основний принцип ліберальної моделі полягає в тому, що кластер – це ринковий організм, роль держави зводиться до усунення перешкод для природного розвитку кластерів. Ліберальна кластерна стратегія характерна для країн, які за традицією проводять ліберальну економічну політику. До їх числа можна віднести США, Великобританію, Австралію та Канаду. У країнах з дирижистською політикою держава біль активно втручається в процеси формування кластерів, від вибору пріоритетних напрямків до фінансування

програм з розвитку кластерів. Дирижистська кластерна політика характерна для країн, де держава відіграє активну роль в економіці: Франція, Південна Корея, Сінгапур, КНР, Саудівська Аравія.

На даний момент в Південно-Східній Азії та Китаї, зокрема, в Сінгапурі активно йде процес формування регіональних кластерів. «Шанхайська зона» Китаю вважається великим індустріальним регіоном, де провідні підприємства працюють за спеціальною моделлю виробництва, коли підприємства кластеру знаходяться в одному регіоні, але при цьому максимально використовують природний, кадровий та інтеграційний потенціали сусідніх регіонів.

Кластерну політику країн Азії можна охарактеризувати як «дирижистську», тобто командну, коли національний уряд проводить політику розвитку кластерів і вирішує всі основні питання щодо стратегії розвитку. У таких країнах, як Південна Корея, Сінгапур, Японія держава активно залучено в економічне життя країни.

В Японії формування промислових кластерів до недавнього часу здійснювалося виключно за підтримки центрального уряду, проте в даний час в цьому процесі починає брати активну участь й регіональна влада. Регіональним спільнотам надається можливість реалізувати кластерні ініціативи за рахунок власних ресурсів, створювати венчурний бізнес і нові виробництва. В даному контексті регіональні кластери виявляються новою формою концентрації промисловості, в якій університети, дослідницькі інститути та корпоративні кластери активно кооперуються. В даний час в Японії діє програма *«Knowledge cluster initiative»*, яка стимулює розвиток кластерів в 18-ти регіонах країни. Підтримка може надаватись спільним проектам, в яких регіональні університети виступають в ролі ядра кластерів.

У Китаї кластерна політика пов'язана з формуванням муніципальною владою зі схвалення центрального уряду особливих зон високотехнологічних галузей. Саме центральний уряд відбирає фірми, які користуються

винятковими привілеями, заохочує співпрацю бізнесу та університетів, усвідомлюючи важливість в появі власних технологічних інновацій, підвищення технологічного рівня продукції.

Кластерна модель використовується в якості основної моделі розвитку промисловості більшістю нових азіатських економік, включаючи і Південну Корею. Це обумовлено більш простою системою управління промисловим розвитком в кластерної парадигмі. Так для розвитку кластерів в Південній Кореї було створено корпорацію «KICOX» з річним бюджетом в декілька сот мільйонів доларів і регіональними відділеннями у всіх промислових кластерах, які, в свою чергу, розбиті на підкластери з більш вузькою галузевою спеціалізацією. Така система дозволяє державі ефективно управляти розвитком галузі.

М. Енрайт за роллю держави виділив чотири типи кластерної політики:

– каталітична – уряд відіграє роль ефективного комунікатора відносин між учасниками кластеру, створює умови для формування тісних зв'язків;

– підтримуюча – каталітична функція держави доповнюється заходами щодо розвитку інфраструктури (освіта, маркетинг, соціальне середовище, тощо) в регіонах локалізації кластерів;

– директивна – підтримуюча функція держави доповнюється програмами, які спрямовано на стимулювання розвитку економіки регіону на основі формування та розвитку кластерів;

– інтервенціоністська – уряд, поряд з виконанням своєї директивної функції, бере на себе відповідальність за подальший розвиток кластерів за допомогою трансферів, субсидій, обмежень і регулювань, а також здійснює активний контроль над фірмами, що формують спеціалізацію кластера.

На практиці частіше реалізується каталітична (20 % кластерів) і підтримуюча (близько 70 % кластерів) політики.

За результатами аналізу національних і регіональних програм кластерної політики було виділено чотири типи:

– перший (13 %) – програми, метою яких є вивчення, виділення та класифікація кластерів в регіоні. Крім цього, включені ряд інших заходів: популяризація кластерної ідеї, кластерних ініціатив та створення кластерів, проведення різноманітних семінарів, тренінгів та симпозіумів (сутність кластерів, правила їх функціонування, управління та створення взаємозв'язків між компаніями всередині кластерів, тощо);

– другий (24 %) – програми, метою яких є посилення конкурентоспроможності, збільшення кооперації та розвиток певного кластеру або галузі;

– третій (54 %) – програми, які націлені на розвиток регіону, створення конкурентоспроможної економіки регіону. Основні заходи: посилення регіональних кластерів, посилення конкурентоспроможності пріоритетних галузей, стимулювання інновацій і підтримка секторів економіки, тощо. Крім економічних цілей часто присутні соціальні цілі;

– четвертий (27 %) – програми, що стимулюють діяльність не лише кластеру в цілому, а його складової частини, визначеного ланки кластера або взаємозв'язок всередині кластера між певними учасниками.

Аналіз методологічних підходів до розробки національних систем кластеризації ряду зарубіжних країн дозволяє зробити загальний висновок про те, що всі вони відображають спроби країн знайти в міжнародному масштабі єдиний підхід до ефективного розвитку економіки. З аналізу існуючих методологічних випливає, що рішення проблеми кластерного підходу до розвитку економіки необхідно здійснювати з урахуванням її специфіки.

Провідною тенденцією кластеризації сьогодні є розвиток світових кластерів, у тому числі таких, що виходять за рамки окремих держав, міжнародних і транскордонних. При цьому ядром кластерів нового покоління стають університети, навколо яких формується пояс інноваційних підприємств і старт-апів.

Ключовим орієнтиром кластерів нового покоління стала інноваційна діяльність у високотехнологічних секторах економіки. За прогнозами ринок високотехнологічної продукції в період до 2030 року зросте до 10-12 трлн. доларів США, в той час як ринок сировинних ресурсів лише до 1,5 трлн. доларів США. Таким чином, високотехнологічний сектор стане головним драйвером світової економічної динаміки.

В цілому процес створення кластерів представляється в такий спосіб:

– аудит регіональної економіки: вивчення кластерного підходу з метою кращого розуміння економічного розвитку та селекції кластерів;

– аудит політики: аналіз потенціалу кластерного підходу в різних регіонах і його гармонізація з існуючими загальними економічними підходами;

– дизайн кластерної політики: аналіз дизайну кластерної політики, які зобов'язання приватного та державного сектору в реалізації кластерного підходу та які механізми адаптації політики протягом часу;

– впровадження / реалізація кластерної політики: огляд і дослідження різних типів заходів, що застосовуються в різних кластерах і шляхи реалізації цих заходів;

– моніторинг і оцінка: моніторинг та оцінка кластерної політики, особливих перешкод, пов'язаних з ними і основних рішень, спрямованих на їх подолання;

– критичні фактори успіху кластеру: виявлення та узагальнення успішного досвіду, поширення цих результатів на інші кластери.

Різновидом ланцюгу створення доданої вартості виступають ланцюги поставок. Їх формування – один з основних результатів діяльності сучасних європейських, азіатських і американських компаній. Успішність діяльності компанії визначається можливістю вбудовування в ланцюги постачальників великого галузевого гравця. Така можливість виникає при її перебудові. Сприятливий момент для перебудови виникає при виході на нові ринкові

ніші, формуванні нових технологічних платформ. Таким чином, організація архітектури сучасних економічних кластерів визначається місцем окремо взятого підприємства в ланцюгу поставок. Причому успішність діяльності підприємств-учасників кластеру визначається ефективністю відстоювання ланцюгів постачальників або гнучкістю вбудовування в них.

Таким чином, сучасна структура кластеру – це форма просторової організації ланцюгів створення доданої вартості. Розуміння процесів функціонування такого роду моделей підприємствами означає можливість вибудовування своєї діяльності, орієнтованої на заняття тих чи інших ніш у системи поділу праці.

З точки зору державних органів, кластерна структура – це інструмент формування конкурентної економіки регіонального та глобального рівня. У всіх випадках необхідно розуміти, що кластер є динамічною складною системою, яка безперервно змінюється.

Стратегії управління конкурентоспроможністю галузі засновані на кластерному принципі, спрямовані на стимулювання розвитку на користь підприємств галузі.

В рамках «кластерної» економічної політики відбувається спроба об'єднати розрізнені ресурси в групи взаємопов'язаних підприємств галузі, які є відносно конкурентоспроможними. Основна ідея полягає в тому, що б враховувати сильний взаємозв'язок між підприємствами, інфраструктурними установами при формуванні економічної політики управління конкурентоспроможністю галузі.

Звісно ж, що цей принцип дозволяє максимально використовувати синергетичний ефект для підприємств, що входять до кластеру, і одночасно знизити до мінімуму перешкоди для розвитку бізнесу та економічного зростання підприємств.

В цілому концепція конкурентоспроможності галузі заснована на використанні в міжнародному поділі праці порівняльних переваг

національних економік (дешева праця, багаті природні ресурси, сприятливі географічні, кліматичні, інфраструктурні чинники, тощо) для експорту продукції в інші регіони та країни, де таких переваг немає.

Проблем управління конкурентоспроможністю галузі виникає безліч, при цьому конкуренція ґрунтується на розумінні структури галузі та процесу її застосування. У будь-якій галузі економіки сутність конкуренції виражається через дії певних факторів, таких як загроза появи нових конкурентів, загроза появи товарів і послуг-замінників, здатність постачальників торгуватися, суперництво вже наявних конкурентів між собою.

Порівняльні переваги конкретної країні від природи є статичними, не вічними та не відтворюються. Конкурентні переваги динамічні, пов'язані з розвитком людського капіталу, інтелекту і, за своєю суттю безмежні. Поєднання в одній країні порівняльних і конкурентних переваг підсилює її конкурентоспроможність у глобальному економічному просторі.

При стратегічному управлінні конкурентоспроможністю специфіка кластерів диктує необхідність вибіркового підходу держави до вибору інструментарію впливу на процеси їх формування, функціонування та розвитку.

В системі цих інструментів необхідно виділити наступні:

– індикативне планування;
– управління по фінансовим результатам;
– економіко-організаційний інструментарій;
– правові методи регулювання.

Ефективність визначається не тільки якістю розробки інструментарію впливу, але й використанням процесів інформаційного забезпечення, взаємодією держави та бізнесу, тощо [205].

Для реалізації кластерного підходу у вітчизняних умовах необхідно надавати державну підтримку підприємствам з найбільшим науково-технічним, інноваційним та кадровим потенціалом. Успіх кластерів зміцнює

та розвиває економічну ситуацію на тривалий період не тільки підприємств, а й регіонів, тому кластери мають політичну значимість для влади, створюючи сприятливі можливості для економічного та соціального розвитку

Для розвитку металургійного кластеру України на базі існуючого гірничо-металургійного комплексу необхідна його модернізація та диверсифікація, яка повинна привести до зменшення залежності від коливань кон'юнктури ринку. Для цього пропонується створювати умови, які будуть стимулювати металургів виробляти продукцію високого переділу та уходити від виробництва напівфабрикатів. Крім того, необхідно забезпечити тісну взаємодію всередині кластеру між металургією, машинобудуванням та сферою обробки металу в цілому.

Черговий світова криза знову дестабілізувала металургійну промисловість України та показала, що попередні заходи уряду і ступінь їх реалізації не відповідають глибині кризових явищ, що відбуваються безпосередньо в ГМК. Тому для стабілізації ситуації необхідно передбачити та реалізувати державні заходи зі стимулювання власників підприємств переорієнтувати отримані в попередні роки фінансові ресурси на підтримку своїх підприємств та їх трудових колективів.

В сучасних умовах недоречно говорити про значний розвиток внутрішнього ринку металопродукції як передумову сталого функціонування ГМК України та зменшення його залежності від коливань кон'юнктури світового ринку. В країні немає об'єктивних передумов для істотного нарощування внутрішнього ринку металу на найближчі 10-15 років.

Внаслідок низького технологічного рівня виробництва на виготовлення однієї тонни сталі в Україні витрачається 52,8 людино-години, тоді як в Росії цей показник становить 38,1, а в Німеччині – 16,8 години. При повній завантаженості металургійних комбінатів України з повним металургійним циклом продуктивність праці становить приблизно 200-250 тонн сталі на одного робітника в рік, в той час як на сучасних електрометалургійних міні-

заводах з обсягами виробництва 1,5-2,0 млн. тонн стали в рік цей показник дорівнює 3000-4000 тонн.

Виведення з експлуатації застарілих потужностей і скорочення кількості працюючих, переорієнтація їх на інші галузі виробництва та сфери діяльності, безумовно, вимагають значних фінансових витрат. У Франції за десять років виробничі потужності в металургії були зменшені з 30 млн. до 16 млн. тонн на рік, а кількість працюючих – з 200 тис. до 50 тис. за умови вирішення соціальних питань. На це витрачалося близько $ 3 млрд. щороку. Для здійснення подібних кроків в Україні потрібні глибокі економічні розрахунки, оцінка можливих наслідків і політична воля керівництва країни. А також розуміння того, що рано чи пізно пріоритети галузей в українському господарстві буде переформатовано і не на користь застарілих металургійних підприємств та їх власників. Повноцінна робота вітчизняних металургійних підприємств має супроводжуватися зміщенням акцентів на виробництво продукції з більшою доданою вартістю.

Для того щоб вітчизняна металургія розвивалася в руслі світових тенденцій необхідно розробити перелік заходів щодо модернізації виробничих потужностей.

Реалізація цього завдання має відбуватися, насамперед, на основі виведення з експлуатації застарілих мартенівських і надлишкових потужностей. Тобто з урахуванням тенденцій та сучасної структури металургійного виробництва у провідних країнах — виробниках сталі, де надлишкові потужності взагалі не використовують. Натомість пропонується збільшити обсяги виробництва електросталей.

Як приклад можна розглянути *«Interpipe Steel»* – найбільший електрометалургійний завод в Україні, який щороку виробляє 1,32 млн т круглої стальної заготовки. Підприємство побудоване із загальним обсягом інвестицій 700 млн дол. США. Для безперебійного функціонування заводу було споруджено та введено в експлуатацію найсучаснішу в країні

електричну підстанцію «Пічна» та кабельну лінію потужністю 330 кВ. Економічні та соціальні аспекти експлуатації заводу такі. Річний приріст платежів до бюджету і позабюджетних фондів – приблизно 150 млн грн. Скорочення споживання природного газу в Дніпропетровській області становить 60 млн $м^3$ на рік. Валові викиди шкідливих речовин в атмосферу, порівняно з мартенівським виробництвом, зменшились більш як у 2,5 разу. Створено понад 700 нових робочих місць, при цьому жоден працівник, що обслуговував мартенівське виробництво, не був звільнений.

Попри те, що конвертерний процес більш енергомісткий, ніж процес виплавки електросталі, все ж його орієнтовна собівартість значно нижча. Це обумовлено тим, що меткомбінати повного циклу з конвертерними цехами можуть варити сталь, працюючи лише на руді, тоді як електрометалургії потрібен металобрухт, а вартість його, як правило, значно вища, ніж залізної руди. За даними Держстату, обсяги видобутку залізної руди коливаються від 66 млн т до майже 84 млн т на рік.

Електрометалургія має певні позитивні риси. Її продукція характеризується вищою якістю та іншим сортаментом зі спеціальними властивостями. Крім того, рівень викидів CO^2 при виробництві електросталей у 7,2-7,5 разу нижчий, ніж при конвертерному способі.

Крім того, будівництво електрометалургійних заводів в Україні, як і в усьому світі, є перспективним напрямом розвитку металургійної галузі загалом. Зокрема зростання обсягів виробництва електросталі замість виплавки її мартенівським способом дасть змогу збільшити використання енергії з інших джерел та альтернативних видів палива, що є важливим чинником для зменшення використання традиційних паливно-енергетичних ресурсів і скорочення пов’язаного з ними негативного впливу на довкілля.

Але, перехід до виробництва електросталі спричинить збільшення обсягів споживання металобрухту, адже в електродугові печі в першу чергу йде «вторинна сталь» (або гаряче брикетоване залізо). Тобто, якщо порівняно

швидко й повністю замінити мартени електропечами, то, за розрахунками щороку додатково буде необхідно майже 5 млн т брухту при щорічних обсягах його заготівлі 4 млн т.

Також це призведе до скорочення споживання залізорудної сировини (приблизно 7 млн т/рік) при щорічному її видобутку 60-83,5 млн т. Але таке можливе скорочення для залізорудної галузі не критичне, оскільки руду, яку видобувають в Україні, можна використовувати та у виробництві електросталі, і у виплавці металу в конвертерах. Нині цим способом розливають у ковші 70 %, або 17 млн т, сталі на рік.

Сьогодні цілком актуальною стала перспектива розвитку металокластеру, що об'єднує як металургійні підприємства, так і сервісні структури та металоцентри, які співпрацюють з НДІ, навчальними закладами, діловими асоціаціями та органами місцевої влади (рис. 3.1). Їхньою метою має стати розвиток сервісної служби в металургійній галузі та зміцнення спеціалізації поставок металовиробів на ринки країн Азії, Африки та Європи.

Перевага та новизна кластерного підходу полягають в тому, що він надає високу значимість мікроекономічної складовій, територіальному та соціальному аспектам економічного розвитку. Даний підхід пропонує використання ефективних інструментів для стимулювання розвитку індустріальних регіонів, застосування яких призведе до збільшення зайнятості, підвищення конкурентоспроможності виробничих систем, зростання бюджетних доходів та інших позитивних змін.

Розповсюдження нових виробничих мереж в регіонах України потребує розробки відповідного законодавчого поля, так як тільки усвідомлене формування кластерів дозволить в повній мірі використати та забезпечити їх конкурентні переваги. Проте аналіз законодавчої бази в Україні виявив ряд проблем правового регулювання кластерної політики, без вирішення яких неможливе повноцінне впровадження принципів кластерної політики в економіку України:

Рисунок 3.1 – Структура металургійного кластеру

1. Кластерна політика недостатньо закріплена у законодавстві України: аналіз виявив, що формування кластерів в Україні передбачається в програмних документах щодо соціально-економічного розвитку. Практика показує, що технологія підготовки програм, ключовим елементом яких є відповідність типовим макетам та вимогам, обумовлює появу достатньо формальних документів.

2. Нерозвиненість інститутів кластеризації: агенції регіонального розвитку, бюро сприяння інвестиціям поки що не стали каталізаторами кластерного розвитку в регіонах України.

3. Відсутність консолідуючого органу в сфері кластерної політики.

4. Незадовільне інформаційне забезпечення кластерної діяльності в Україні.

5. Проблема захисту конкуренції при реалізації кластерної політики: ідеологія кластеру передбачає використання учасниками кластеру обладнання, яке виготовляється підприємствами відповідного кластеру.

6. Непідкріпленість декларативних норм щодо формування кластерів в Україні конкретним механізмом їх реалізації.

7. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури, необхідної для розвитку кластерів.

3.2. Методичне забезпечення кластерного підходу в системі управління конкурентоспроможністю галузі

Ухвалення кластерної політики ставить перед органами державного управління задачу розробки та реалізації кластерних стратегій і програм у складі стратегії управління конкурентоспроможністю. Кластерні програми є мультипроектними, бо можуть включати проекти створення ділової та кластерної інфраструктури в регіоні, проект організації відповідного кластеру (в нашому випадку, металургійного), проект розвитку кластеру за рахунок залучення іноземного інвестора та створення міжнародного кластеру, тому найбільш доцільним методом планування є метод проектного управління та фінансування.

Відмінною особливістю цього методу є широке залучення до процесу планування представників органів державного управління, різних громадських ініціатив, бізнес-товариств, науковців та фахівців на всіх етапах, що дозволяє реалізувати принципи державно-приватного партнерства та підвищує об'єктивність, економічну ефективність і досяжність цілей програми. Це забезпечується за рахунок створення організаційної структури управління проектом, яка включає координаційну раду, тематичні групи (для проведення аналізу, розробку заходів, планування витрат, тощо) та контролюючий орган.

Державними замовниками кластерних програм можуть виступати органи влади різного рівня, розробниками можуть бути науково-дослідні, консалтингові організації, вищі навчальні заклади, центри підтримки підприємництва, регіональні агентства з економічного розвитку, центри маркетингу. Організаційне та фінансове забезпечення може здійснюватися міжнародними донорськими організаціями. У разі залучення міжнародних структур до розробки та фінансування кластерної програми, вона набуває статусу державно-приватно-міжнародної програми.

Методологія управління проектами має широке застосування за кордоном і починає впроваджуватися в Україні як в програмах підприємств, так в регіональних і національних програмах.

В теорії та практиці управління проектами накопичено чималий досвід. Існують різні концепції управління проектами:

– ISO 10006:2003, Quality management systems – Guidelines for quality management in projects;

– A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide);

– APM Body of Knowledge 5th ed. (Великобританії)

– P2M (Японія);

– PRINCE2 (PRojects IN a Controlled Environment);

– V-Modell (Німеччина);

– HERMES (Швейцарія);

– ISEB Project Management Syllabus;

– Microsoft Solutions Framework (MSF).

Найбільшого поширення в світі отримала концепція управління проектами PMBOK (Project Management Body of Knowledge). Процедури управління проектом по методології PMBOK включають наступні етапи:

визначення середовища проекту;

формулювання проекту;

планування проекту;

технічне виконання проекту (за винятком планування і контролю);

контроль за виконанням проекту.

Адаптація методології управління проектами PMBOK стосовно даної проблеми дозволила розробити методику формування кластерної програми, яка може включати такі кластерні проекти:

розвитку кластерних ініціатив, зі створення кластерної інфраструктури щодо конкретного кластеру,

розвитку міжнародної технологічної співпраці кластерів.

Основні етапи та процедури розробки кластерного проекту.

1 етап – аналіз передумов кластерів:

аналіз соціально-економічних показників і визначення пріоритетів регіональної політики;

технологічний аналіз промисловості регіону;

оцінка інтенсивності конкуренції та конкурентний аналіз ринку;

статистичний аналіз інноваційної активності в країні;

аналіз конкурентоспроможності підприємств;

аналіз факторних умов для розвитку кластерів в країні;

ідентифікація та структурування кластерів;

аналіз конкурентоспроможності кластерів.

Оцінку інтенсивності конкуренції та конкурентний аналіз ринку товарів пропонується здійснювати за методикою Г.Л. Азоєва [37, с. 38-45], яка базується на розрахунку агрегованих факторів, що характеризують динаміку зростання ринку, рентабельність ринку та розподіл ринкових часток конкурентів. Узагальнений показник інтенсивності конкуренції характеризує загальну міру привабливості ринку, його вплив на розвиток підприємств, потенціал організації кластерів товаровиробників. Структура ринку та оцінка ринкових часток дозволяє визначити лідерів у галузі, які можуть бути ініціаторами створення кластерів.

2 етап – визначення ідеї проекту:

початкове формулювання ідеї проекту;

відбір ідей проектів з метою подальшого вивчення та перевірки за критерієм відповідності національним і регіональним стратегічним цілям.

Так, ідеєю кластерного проекту може бути організація або розвиток вже існуючих кластерів на основі організації транскордонного співробітництва кластерів, створення інтернаціонального кластеру, тощо. Ідея кластерного проекту повинна відповідати стратегічним цілям розвитку галузі та країни в цілому – інноваційному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності економіки.

3 етап – планування:

формулювання цілей проекту;

розробка плану дій;

перевірка на здійсненність і стійкість.

Для реалізації етапу «Планування», відповідно до методології управління проектним циклом, використовується метод логіко-структурного підходу (ЛСП) – метод планування, управління та оцінки програм і проектів, що включає аналіз ключових учасників проекту, аналіз проблем, завдань і стратегій, підготовку логіко-структурної матриці та графіку заходів і надходження ресурсів.

Логіко-структурний підхід складається з двох стадій: аналізу та планування (табл. 3.1).

Перша стадія логіко-структурного підходу – стадія аналізу включає наступні процедури. Аналіз проблем, мета якого виявити негативні аспекти поточної ситуації, а також причини та наслідки існуючої проблеми. Аналіз проблем проводиться в три етапи:

точне визначення предмета аналізу;

визначення основних проблем при реалізації проекту;

подання певних проблем в формі «дерева проблем» для встановлення їх причин і наслідків.

Таблиця 3.1 – Стадії логіко-структурного підходу

Стадія аналізу	Стадія планування
1. Аналіз проблеми – визначення учасників, їх ключових проблем, перешкод і можливостей, з'ясування причинно-наслідкових зв'язків	4. Побудова логіко-структурної матриці – визначення структури проекту, технологічний перевірка його внутрішньої логіки, а також формулювання його цілей результатів в вимірних результатах, оцінка ресурсів
2. Аналіз цілей – вироблення цілей з позначених проблем; з'ясування зв'язків «засоби-цілі»	5. Планування діяльності – визначення послідовності та залежності дій, оцінка тривалості, всновлення термінів і розподіл відповідальності
3. Аналіз стратегії – визначення різних стратегій для досягнення цілей; визначення загальних цілей і цілей проекту	6. Планування ресурсів – на основі плану діяльності визначення необхідних витрат і розробка бюджету

Аналіз проблем представляється у вигляді схеми, яка показує наслідки проблеми зверху, а причини їх виникнення знизу. Основною метою даного аналізу є визначення реальних перешкод, які є важливими для партнерів проекту та які вони хочуть подолати. В результаті будується «дерево проблем», яке відображає чітку картину наявної негативної ситуації.

Аналіз цілей – це методологічний підхід, який використовується для опису ситуації в майбутньому після того, як проблеми будуть вирішені, визначення послідовності цілей, подання аналізу засобів і результатом у вигляді схеми.

«Негативна ситуація» на «дереві проблем» перетворюється в рішення на «дереві цілей», певні як «позитивні досягнення». Дані «позитивні досягнення» є насправді метою та представляють на дереві послідовність засобів і результатів. Таке «дерево цілей» дає чітку картину бажаної ситуації в майбутньому.

Аналіз стратегії. «Дерево цілей» на наступному етапі аналізу перетворюється в «дерево стратегій», яке відрізняється лише іншим формулюванням засобів і результатів. Потім відбувається відбір стратегій, які будуть використані для досягнення поставлених цілей. Для цього використовують такі критерії: здійсненність, досяжність цілей,

ресурсозабезпеченість, мінімальний ризик, період реалізації стратегії. В результаті аналізу стратегій одна або кілька з них будуть відібрані в якості стратегії майбутнього проекту. Залежно від масштабу та обсягу робіт, обрана стратегія визначить форму сприяння на рівні проекту.

Друга стадія логіко-структурного підходу – стадія планування. На цій стадії складається логіко-структурна матриця. Вона представляє сутність проекту / програми в загальноприйнятій та доступній формі. Орієнтовна логіко-структурна матриця проекту представлена на рис. 3.2.

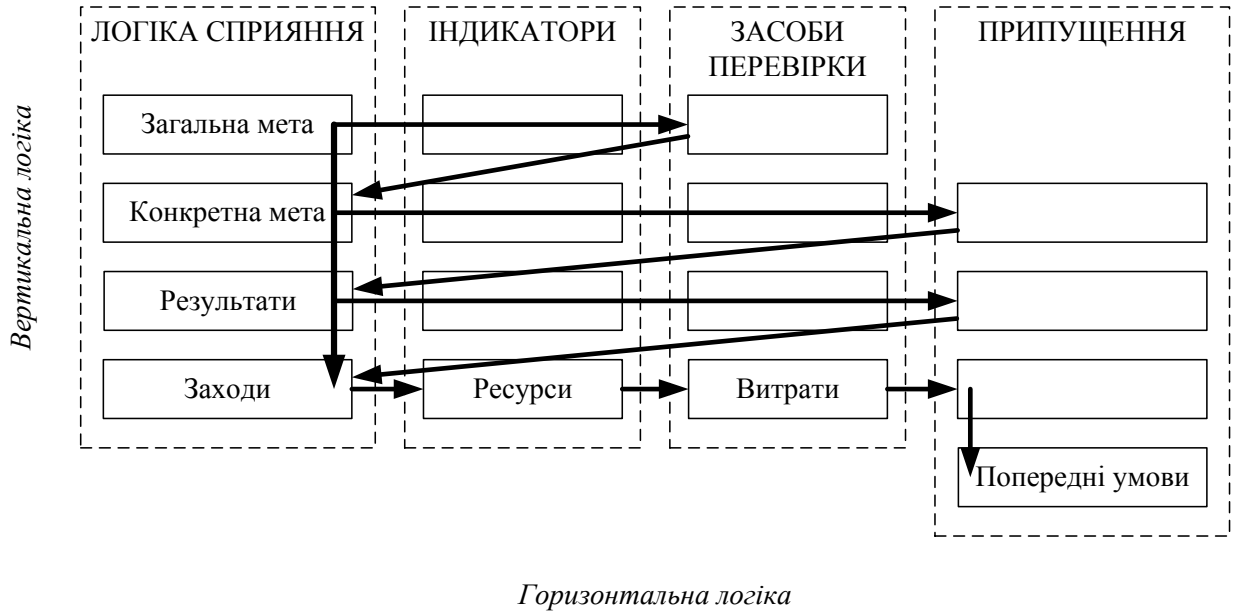

Рисунок 3.2 – Логіко-структурна матриця проекту

Вертикальна логіка визначає напрямки діяльності проекту, основні взаємозв'язки, а також необхідні припущення та передумови. Горизонтальна логіка визначає основні результати, ресурси і джерела ресурсів, необхідних для проекту. Логіко-структурна матриця визначає формат проекту / програми, який включає наступні розділи: загальна мета; мети проекту / програми; результати; заходи; ресурси і витрати; індикатори; припущення.

Логіко-структурна матриця необхідна не тільки для аналізу та розробки проекту, але й для реалізації, а також оцінки проекту / програми. Вона є

інструментом управління на кожній фазі проектного циклу, а також основою для розробки інших інструментів, зокрема точного бюджету проекту, розподілу обов'язків в групі проекту, побудови графіка реалізації та плану моніторингу.

Перша колонка логічної матриці називається «Логіка сприяння». Вона визначає основну стратегію реалізації проекту, включає необхідні заходи та ресурси. При виконанні цих заходів досягаються результати, які приводять до досягнення мети проекту. Таким чином здійснюється логічний зв'язок заходів і цілей проекту.

У методі ЛСП використовують чотири рівні цілей: спільні цілі програми, мета проекту, результати, заходи. Використовуючи метод ЛСП, представимо цілі на прикладі проекту «Організація кластера «Х» в регіоні «А» (табл. 3.2). Потім в логіко-структурної матриці відображаються індикатори – вимірні показники, які є описом загальних цілей, цілей проекту та результатів проекту. Вони відображають цілі проекту з точки зору кількості, якості, цільових груп, часу та місця. Індикатори повинні бути конкретними, вимірними, доступними за ціною, релевантними та орієнтованими в часі. Вони застосовуються для перевірки стійкості цілей проекту та формування системи моніторингу проекту.

Далі за допомогою логіко-структурної матриці визначаються засоби перевірки – документи, звіти та інші джерела інформації для перевірки показників. Засоби перевірки показують, де і в якій формі можна знайти інформацію про досягнення спільної мети, мети проекту та результати.

Показники «Ресурси» і «Витрати» в матриці (рис. 3.2) замінюють індикатори та засоби перевірки на рівні заходів, тому індикатори і засоби перевірки не визначені для заходів в логіко-структурній матриці, вони визначаються пізніше під час розробки графіка заходів.

Таблиця 3.2 – Планування цілей в регіональних кластерних програмах

Логіка сприяння	Вплив на програму вищого рівня	Формулювання цілей
Спільна мета	Сприяє досягненню переважно на національному рівні в рамках програми	Забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки
Мета проекту	Сталі переваги для одержувачів проекту на національному та регіональному рівні	Організувати кластер товаровиробників у регіоні «А»
Результати	Сталі переваги для суб'єктів кластеру	У регіоні А створений кластер виробників
Заходи	Отримання позитивних результатів при реалізації регіональних програм	1. Розроблено Програму економічного навчання менеджерів підприємств і фахівців державних установ 2. Для суб'єктів бізнесу та органів місцевого управління проведено навчальні семінари 3. Розроблено Положення про кластер 4. Розроблено Настановні документи промислової асоціації 5. Створено суб'єктів незалежності кластерної інфраструктури в регіоні 6. Встановлення неформальних зв'язки між суб'єктами кластеру 7. Підвищення конкурентоспроможності підприємств регіону

Наступний елемент логіко-структурної матриці – «Припущення», у якому відображаються:

зовнішні чинники, що створюють передумови виробництва даного проекту, наприклад, низький рівень конкурентоспроможності підприємств галузі;

припущення, що заплановані на попередньому етапі заходи та результати будуть досягнуті, наприклад, організаційні угоди учасників кластеру буде підписано.

Після припущення про відсутність ризику недосягнення запланованих заходів, переходять до наступного заходу проекту відповідно до вертикальної логіки, що наведена на рис. 3.2.

Горизонтальна логіка в матриці здійснюється наступним чином:

після того, як визначені попередні умови, можна починати заходи;

після того, як виконані заходи і на цьому етапі припущення виявилися вірними, можна досягти певних результатів;

якщо на даному етапі досягнуті всі результати та припущення, то на цьому етапі можливо досягнути мету проекту;

якщо досягнута мета проекту та виконані припущення на даному етапі, то проект зробив вклад у досягнення спільної мети.

У логіко-структурній матриці проекту подаються плановані заходи. Крім того, заходи щодо проекту викладаються у вигляді графіку заходів – засобу уявлення діяльності в рамках проекту, який визначає їх логічний зв'язок і забезпечує основу для розподілу обов'язків щодо управління та реалізації кожного заходу.

4 етап – фінансування. Він включає:

обґрунтування необхідних фінансових ресурсів;

обґрунтування джерел фінансування.

Ресурси поділяються на трудові та матеріальні, які необхідні для виконання запланованих заходів та управління проектом.

Витрати – це вартісний вираз ресурсів. Дані про витрати дуже важливі для прийняття рішення при аналізі проекту і при його реалізації. У донорських проектах витрати подаються в стандартній формі, яка визначає внесок донора, внесок місцевого уряду та іншої сторони (суб'єктів кластеру). Тому заходи повинні бути розроблені таким чином, щоб можна було оцінити трудові та матеріальні ресурси, включаючи ресурси та витрати для управління проектом.

Після визначення бюджету розподіляються джерела фінансування для того, щоб кожна сторона, що бере участь в проекті, знала свій внесок. В якості джерел фінансування кластерних програм, які виконуються в межах державно-приватного партнерства, пропонуються наступні: місцевий бюджет (внеском з боку державного сектора можуть бути власність, фінансування,

надання послуг, гарантії банків, податкові та інші пільги); кошти підприємств та організація кластеру (в якості внеску приватного сектору виступають фінанси, майно, менеджмент, професійний досвід, здатність до новаторства); кошти міжнародних організацій.

Експертиза є кінцевим етапом, після якого слід прийняття рішення про фінансування проекту. В ході її оцінюється можливість виконання проекту в умовах реальної ситуації за умови, що поставлені завдання залишаються незмінними, а ціни – прийнятними.

5 етап – реалізація:

організація виконання проекту;

моніторинг проекту.

На стадії організації виконуються заходи згідно графіку заходів. Для забезпечення управління кластерним проектом рамках пропонується створити таку організаційну структуру проекту, як координаційна рада, що складається з фахівців комітету економіки місцевого органу влади, некомерційної організації кластерів, вчених, представників донорських організацій, тематичні групи для проведення аналізу, розробки заходів, планування витрат та контролюючого органу.

Паралельно проводиться моніторинг проекту, що дозволяє:

забезпечити відповідність проектів встановленим цілям, а коригуючи зміни проводити з мінімальним відхиленням;

забезпечити підтримку механізмів регулярної звітності;

забезпечити своєчасне надходження відповідної реакції щодо впровадження проекту для подальшого доопрацювання деталей проекту.

В проектах проводиться внутрішній і зовнішній моніторинг. Внутрішній моніторинг є невід'ємною частиною щоденного управління проектом. У межах державно-приватного партнерства керівництво проектом здійснює державний орган.

Таким чином, внутрішній моніторинг забезпечує отримання інформації щодо проекту і проаналізовано хід його реалізації. Це дозволяє керівництву проекту та керівникові проекту з боку організації-донора перевірити, чи досягаються результати та мета проекту, а також проаналізувати зміни зовнішнього середовища проекту, в тому числі, зміни, які стосуються основних учасників проекту, місцевої стратегії та політики. Якщо прогрес не досягнуто, потрібно здійснити коригуючи дії.

Зовнішній моніторинг – це система моніторингу, яка організована службами організації-донора, за допомогою якої для забезпечення незалежного контролю за ходом реалізації проекту залучаються на контрактній основі зовнішні експерти з моніторингу. Вони аналізують хід реалізації проекту, виїжджають на місця перевірки та проводять співбесіди з основними учасниками, готують звіти з моніторингу, що включають аналіз досягнутого на даний момент прогресу та можливі рекомендації щодо вдосконалення проектів.

Основою моніторингу проекту та подальшої звітності щодо моніторингу є логіко-структурна матриця, розроблена для кожного окремого проекту. Головним контрольним орієнтиром матриці є мета проекту, тобто вирішення основної проблеми, що позначена проектом в якості мети, яку слід досягти до кінця проекту.

Експерти проводять моніторинг за наступними напрямками і критеріям:

1. Доцільність і якість структури проекту. Відповідність мети проекту тим завданням, які визначені в рамках проекту, а також умовам поточного та стратегічного характеру, в яких здійснюється проект.

2.Ефективность. В якості узагальнюючого показника економічного розвитку регіону пропонується використовувати валовий регіональний продукт, а індикатором економічного розвитку вважати конкурентоспроможність, енергоємність, продуктивність праці, економічний потенціал регіону та його

використання, обсяг виробництва та темпи зростання галузі, інвестиційну активність, рентабельність виробництва, фінансову самозабезпеченість, індекс розвитку людського потенціалу, тощо. Але така система показників не дозволяє оцінити ефективність заходів з організації та управління кластером.

На основі методології BSC (*Balanced Scorecard*) визначені наступні напрямки та показники оцінки ефективності кластерного проекту:

фінанси – зростання чистого прибутку на підприємствах кластеру; середній рівень рентабельності сукупних активів; обсяг кредиторської заборгованості підприємств кластеру; кількість збиткових підприємств в кластері;

внутрішні процеси – зростання обсягу виробництва в кластері; зростання продуктивності праці в кластері; обсяг експорту кластеру; обсяг інвестицій в основних капітал; кількість створених підприємств у кластері;

клієнти – частка кластеру в обсязі промислового виробництва регіону; зростання обсягу реалізації в кластері; рівень конкурентоспроможності ключових продуктів в кластері; обсяг робіт, виконаних науково-дослідними організаціями для кластеру; кількість осіб, що пройшли цільову підготовку в установах освіти кластеру;

інновації, навчання та розвиток персоналу – кількість осіб, що пройшли підготовку в межах кластерних програм; кількість інноваційно-активних підприємств у кластері; обсяг інноваційної продукції в кластері; частка інноваційної продукції на ключових підприємствах кластеру; кількість інноваційних структур, що входять до кластеру.

3. Роль результатів в досягненні мети проекту. Аналіз ролі результатів в досягненні мети проекту, аналіз виконання прогнозів.

4. Можливість тиражування ідеї проекту. Значення проекту для інших галузей та його внесок в досягнення спільної мети проекту – підвищення конкурентоспроможності суб'єктів кластеру.

5. Стійкість. Ймовірність продовження використання результатів проекту. Стійкість починається з планування проекту та триває протягом усього періоду його впровадження.

6 етап – оцінка:

аналіз виконання цільових показників;

оцінка конкурентоспроможності кластерів;

пропозиції щодо коригувальних дій.

Оцінка проекту проводиться за тими ж показниками, що й моніторинг, але з точки зору досягнутих результатів. Інструментом оцінки виступає логіко-структурна матриця. Оцінка конкурентоспроможності кластеру проводиться за методикою автора (п. 2.3). Головним завданням оцінки є повторне введення висновків і рекомендацій, отриманих в результаті цієї оцінки, в процес прийняття рішень. В результаті відбувається коригування проекту.

Таким чином, розроблені методичні основи кластерної програми є інструмент реалізації державно-приватного партнерства в управлінні конкурентоспроможністю промислової галузі.

На відміну від існуючих методів планування, метод проектного управління та фінансування має ряд переваг: підвищує наукову обґрунтованість кластерної стратегії та комплексне вирішення проблеми завдяки побудові логіко-структурної матриці; забезпечує відповідність проектів досягненню стратегічних цілей більш високого рівня і цілей проекту за рахунок їх взаємоузгодження; розширює джерела фінансування за рахунок спільного використання ресурсів держави, бізнесу та міжнародних організацій; дозволяє ефективно управляти ресурсами, строками, бюджетом завдяки розробленій системі моніторингу та оцінки, що в сукупності дозволяє розробляти та реалізовувати ефективні кластерні програми з метою підвищення конкурентоспроможності кластерів і галузей.

Інституційне забезпечення кластерної політики держави полягає в розробці формальних і неформальних інститутів, що регулюють процес організації та розвитку кластер в країні. Формальні інститути – це закони, правові акти, інституціональні структури. Інституційне перетворення в частині формальних інститутів полягає в розробці Закону України «Про кластер», який повинен визначити сутність кластеру, цілі створення, критерії участі, порядок організації та функціонування кластерів, взаємовідношення суб'єктів кластеру, заходи економічної підтримки учасників кластерів, термін дії пільг, тощо.

Вивчення закордонного досвіду кластеризації свідчить, що в більшості країн саме уряд був ініціатором організації кластерів, для цього були створені різні урядові організації: урядові агентства, департаменти, що сприяють розвитку кластерів, тощо.

Досвід країн з перехідною економікою також свідчить про державну підтримку створення кластерів. Так, в Словенії створена міністерська «група регулювання кластерів», яка складається з членів Міністерства праці та соціальних справ, Міністерства економіки, Міністерства будівництва і регіонального розвитку, а також Міністерства закордонних справ. В Чеській республіці Міністерство промисловості та торгівлі сприяло організації кластерів малого і середнього бізнесу метою зміцнення їх положення на ринку.

В Індії процес кластеризації здійснювало національне Міністерство промисловості малого бізнесу, інші міністерства та національні банки. У Франції – Муніципальна рада, відділ економічного розвитку та регіонального інтегрування, Адміністрація малих і середніх підприємств. Таким чином, світовий досвід підтверджує існування різноманітних організацій кластерної інфраструктури.

На наш погляд, процес кластеризації в Україні також повинен бути ініційований державою, що пов’язано з недостатнім розвитком громадянського суспільства, незрілістю неформальних відношень та

співпраці між потенційними суб’єктами кластерів, відсутністю владних агенцій, які б реалізовували кластерну політику.

Для організації кластерів і стимулювання їх розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів та галузей національної економіки, необхідні органи, що забезпечують, по-перше, державну підтримку кластерів на макро- та мезорівні; по-друге, саморегулюючі структури, створені самими суб'єктами господарювання. Виходячи з цього, процес кластеризації в Україні пропонується здійснювати на двох рівнях:

1 – державне регулювання,

2 – колегіальне управління.

Для державного регулювання процесу кластеризації та підвищення національної конкурентоспроможності на макрорівні пропонується створити комісію по конкурентоспроможності та кластерам, до функцій якої слід включити:

здійснювати взаємодію з урядом, державними та місцевими органами управління з питань розробки законодавчої бази кластерів;

організовувати збір інформації про діяльність кластерів;

проводити дослідження кластерів;

готувати пропозиції щодо проекту національної кластерної стратегії.

Для представлення інтересів галузевих кластерів голови провідних підприємств галузі повинні входити до складу цієї комісії.

Як орган державного регулювання процесу кластеризації на мезорівні пропонується створити комісії по кластерам при обласних виконавчих органах влади. Комісія по кластерам повинна діяти на громадських засадах і формуватися з провідних вчених і фахівців суспільних організацій та регіональної інфраструктури бізнесу (центру підтримки підприємництва, промислової асоціації, торгово-промислової палати, центру маркетингу, тощо), а також керівних працівників виконавчих і розпорядчих органів управління на місцях.

Основні завдання регіональної комісії по кластерам:

організаційна підтримка процесів внесення змін до законодавства та нормативної бази України, які спрямовані на створення та розвиток кластерів в регіоні та створення максимально сприятливих умов господарювання для його суб'єктів;

проведення семінарів і тренінгів з підготовки представників місцевих органів влади, ділових кіл з метою поширення кластерних ініціатив;

організація навчальних програм з перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників кластерів;

забезпечення комунікацій та взаємодії суб'єктів кластерів з відомствами та органами регіонального управління в питаннях державного регулювання та надання пільг кластерам;

оцінка діяльності по створенню кластерів і підвищення їх конкурентоспроможності з урахуванням мінливих економічних і політичних умов;

сприяння в подоланні адміністративних і бюрократичних бар'єрів в утворенні та розвитку кластерів.

Пропонується комісію по кластерам наділити правом вносити в місцеві ради пропозиції щодо:

розробки кластерної стратегії;

переліку кластерних програм (проектів) та їх фінансування;

прийняття нормативних актів з економічного стимулювання мережевого співробітництва в кластерах;

розвитку кластерних ініціатив в регіоні.

Другий рівень управління процесом кластеризації – колегіальне управління, передбачає створення саморегулюючих форм управління кластерами. Закордонний досвід показує, що в різних країнах використовуються різні організаційно-правові форми юридичної організації управління кластерами, включаючи комерційні та некомерційні організації, а

саме: промислові асоціації, громадські об'єднання, товариства з обмеженою відповідальністю, державно-приватні товариства, акціонерні товариства. Переваги некомерційних організацій перед комерційними очевидні – юридична та організаційна самостійність, фінансова незалежність їх членів. Найбільш поширеною формою некомерційної організації кластеру є асоціація.

Дослідження проблем створення та розвитку асоціацій здійснювали багато закордонних, але недостатньо вивченими залишаються такі питання, як членство в промисловій асоціації та кластері; завдання асоціації в підтримку суб'єктів кластеру; зміна завдань асоціації у міру розвитку кластерів; структура та функції органів управління та підрозділів асоціації.

Разом з тим, аналіз структури та функцій некомерційних організацій показав, що, по-перше, вони об'єднують учасників або за галузевою належністю, або за професійною, а не за належністю до кластеру; по-друге, не забезпечують мережевої співпраці щодо основних факторів конкурентоспроможності (науці, освіті та маркетингу).

Вибір найбільш підходящої форми об'єднання суб'єктів кластеру пропонується здійснювати за такими критеріями: сприяння досягненню загальних цілей учасників об'єднання, майнова незалежність, виробничо-господарська самостійність, простота входження в організацію, рішення освітніх і наукових завдань. Цим критеріям в найбільшому ступеню відповідає асоціація (табл. 3.3).

З метою правового забезпечення організації та діяльності некомерційних організацій суб'єктів кластеру необхідно розробити Закон України «Про некомерційні організації», який би визначив цілі та форми створення некомерційних організацій, склад учасників, договір про створення, статутний та інші фонди, права і відповідальність членів, органи управління, порядок створення, реорганізації, ліквідації, процедури членства, сплата внесків, статистична звітність та бухгалтерський облік та інші питання.

Другою складовою інституціонального забезпечення кластерного підходу є неформальні інститути – це традиції, правила, норми співпраці та партнерства суб'єктів кластеру (в тому числі, з конкурентами в області спільних інтересів), а також з органами державного та регіонального управління. Співпраця є продуктом особливого типу. Професійна освіта є не просто передачею відповідних фактів, знань і методик, це процес навчання моральним нормам, завдяки яким професійні стандарти стають вище власних інтересів професіонала.

Таблиця 3.3 – Обґрунтування об'єднання суб'єктів кластеру в формі асоціації

Критерій	Обґрунтування
Досягнення загальних цілей учасників об'єднання	Комерційні організації з метою координації підприємницької діяльності, а також представлення та захисту загальних майнових інтересів можуть за договором між собою створювати об'єднання у формі асоціацій або союзів, які є некомерційними організаціями
Виробничо-господарська самостійність та майнова незалежність	Члени асоціації зберігають свою самостійність і права юридичної особи. Асоціація є юридичною особою. Статус юридичної особи дозволяє асоціаціям лобіювати інтереси своїх учасників перед органами держаної влади
Рішення освітніх та наукових завдань	Допускає створення об'єднань комерційних і некомерційних організацій у формі асоціації. Це дає можливість входити до складу асоціації таких некомерційних організацій кластерної інфраструктури, як науково-дослідні організації, центри підтримки бізнесу
Простота входу до організації	Член асоціації має право на свій розсуд вийти з асоціації після закінчення фінансового року. За згодою членів асоціації в неї може увійти новий учасник

Для формування менталітету суб'єктів бізнесу та чиновників державного управління в Україні, орієнтованого на кластерну концепцію, пропонується розробити програми навчання: просвітницька програми для менеджерів бізнесу та чиновників органів державного та регіонального управління «Кластерна концепція підвищення конкурентоспроможності підприємств, галузей та національної економіки в умовах глобалізації»; програма навчання моральним нормам, традиціям співпраці в кластері «Партнерство – як фактор підвищення конкурентоспроможності». Ці

програми можуть здійснюватися в регіонах в межах державно-приватного партнерства за участю обласних органів влади, центрів маркетингу, центрів підтримки підприємництва, освітніх закладів.

З метою закріплення неформальних норм, правил співпраці та партнерства в кластері доцільно розробити «Кодекс корпоративної поведінки». Закордонна практика корпоративного менеджменту свідчить про використання «узаконених» і прийнятих комерційної організацією норм правил корпоративної поведінки [52]. Разом з тим, кластер – це така комерційна організація, яка не ставить за мету отримання прибутку, тому зміст Кодексу корпоративної поведінки його суб'єктів буде іншим.

Виходячи з розробленої концепції формування конкурентоспроможності галузі шляхом реалізації кластерної політики держави пропонується наступна структура і зміст Кодексу корпоративної поведінки суб'єктів кластеру:

мета корпоративної поведінки – захист інтересів суб'єктів кластеру;

принципи і норми поведінки учасників – добровільна участь у кластері;

співробітництво в області загальних цілей;

реальна можливість реалізовувати свої права, пов'язані з участю в кластері;

рівне ставлення до суб'єктів кластеру;

довіра до кластеру, яка заснована на однаковому ставленні кластеру до всіх суб'єктів;

забезпечення підзвітності керівництва кластеру його суб'єктам);

обов'язки ті відповідальність учасників кластеру;

організація діяльності органів управління кластером;

врегулювання корпоративних конфліктів – виявлення корпоративних конфліктів на ранніх стадіях, облік корпоративних конфліктів, попередження та врегулювання конфліктів на основі законодавства і внутрішніх нормах і правилах.

Недостатня розробленість правових аспектів асоціації у світовій практиці кластеризації, відсутність в Україні закону про кластер і закону про некомерційні організації, прагматика проблеми управління конкурентоспроможністю гірничо-металургійного комплексу України на основі організації кластерів, визначили завдання чергового дослідження – розробка концепції асоціації виробників металургійної продукції.

Асоціація виробників металургійної продукції може об'єднувати суб'єктів однієї або декількох галузей (наприклад, державні підприємства з видобутку руди та вугілля) в залежності від того, скільки їх ідентифіковано в регіоні та які підприємства виявили бажання вступити до асоціації. Доцільність об'єднання в асоціацію підприємств кількох галузей можна пояснити наступними обставинами:

по-перше, економічними, так як збільшення кількості членів асоціації сприяє зниженню розміру членських внесків;

по-друге, наявністю сильних міжгалузевих зв'язків між підприємствами гірничо-металургійного комплексу;

по-третє, спільністю інфраструктури (освітні, наукові центри), постачальники послуг (маркетингові дослідження, транспорт, зовнішньоекономічна діяльність), корпоративних покупців.

Асоціація – це некомерційна організація, яка є юридичною особою, господарська та фінансова діяльність якої регулюється відповідними законами та правовими актами України. Асоціація діє на принципах окупності та самофінансування. Засновниками асоціації виробників металургійної продукція можуть бути базовий (галузевий) ВНЗ, науково-дослідницька організація, виконавчий комітет місцевої органу державного управління, великі галузеві підприємства. Суб'єкти кластеру, які виявили бажання вступити до Асоціації, стають її членами, сплачуючи при цьому вступні та членські внески. Це дає їм право отримувати послуги Асоціації в

області розвитку освіти, активізації інноваційних процесів, вдосконалення маркетингу. тощо. Безкоштовно або за пільговими тарифами.

Джерелами фінансових ресурсів є вступні та членські внески учасників, гранти на цільові проекти, бюджетні кошти (в рамках проектів державної підтримки), а також добровільні пожертвування інших підприємств і організацій. Членство в асоціації добровільне, з цього випливає, що асоціація не тотожна кластеру за кількісним складом учасників, так як не всі суб'єкти кластеру можуть виявити бажання вступити в асоціацію.

Асоціація повинна виступати інструментом, що забезпечує співпрацю та державну підтримку між трьома основними групами: кластером (його членами), органами державного та місцевого регулювання кластеризації (комісія з конкурентоспроможності та кластерів при Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, комісії по кластерам при обласних виконкомах); зовнішніми структурами (іноземними інвесторами та міжнародними донорами).

Основна мета Асоціації виробників металургійної продукції – забезпечення конкурентоспроможності її членів і соціально-економічного зростання за рахунок організації кластерів та розвитку співпраці та державно-приватного партнерства в науці, освіті, маркетингу на базі сприятливих інституціональних, економічних, організаційних та інших умов.

Основні завдання Асоціації виробників металургійної продукції:

просування довірчих відношень між бізнесом і органами державного та місцевого управління.

виявлення галузей, ефективність яких може бути поліпшена шляхом організації кластерів;

розвиток кластерних ініціатив у регіоні;

створення взаємної довіри між учасниками кластерів і розвиток спільності інтересів;

допомога в проведенні спільних наукових досліджень щодо вдосконалення технології, продукції та систем управління.

Основні функції Асоціації виробників металургійної продукції:

представлення інтересів суб'єктів кластеру в органах державного і місцевого управління для лобіювання законодавства;

дослідження кластерів товаровиробників;

сприяти заснуванню фондів підтримки підприємств видобувної та металургійної галузі, венчурних фондів, кредитних спілок та схем фінансування для членів кластеру;

надання консультаційних, інформаційних та юридичних послуг;

сприяння впровадженню міжнародних стандартів серії ISO 9000-14000, стандартів ЕС;

проведення навчальних семінарів для суб'єктів кластеру;

організація центрів з фахової освіти в рамках спільних програм з університетами та технічними коледжами;

сприяння залученню іноземних інвестицій в кластери;

координація стратегій розвитку всіх учасників Асоціації та просування їх продукції на зовнішньому ринку.

Асоціація є суб'єктом права для вирішення завдань її членів. А саме, з питань взаємодії з місцевими органами влади для лобіювання програм розвитку, законодавства щодо збільшення імпортних мит і податків на продаж імпортних конкуруючих товарів, введення квот на ввезення конкуруючих товарів і на вивезення сировини, тощо. Для цього асоціація повинна представляти інтереси суб'єктів кластерів у всіх головних економічних форумах (позабюджетні консультації; робота в парламентських комісіях, комісіях по конкурентоспроможності та кластерам; переговори з донорами та іноземними інвесторами).

Організаційний механізм реалізації кластерного підходу включає організаційні структури, що забезпечують співпрацю в межах державно-

приватного партнерства у формуванні стратегічних факторів конкурентоспроможності галузей (розвиток людського капіталу, активізація інновацій, вдосконалення маркетингу), їх завдання та функції, форми взаємодії та інструменти. На основі концепції Асоціації виробників металургійної продукції пропонуються наступні форми співпраці в розвитку факторів конкурентоспроможності.

Організаційна структура Асоціації виробників металургійної продукції подана на рис. 3.3.

Рисунок 3.3 – Організаційна структура Асоціації виробників металургійної продукції

Вищім органом управління Асоціації виробників металургійної продукції є Правління, яке обирається на загальних Зборах учасників. Правління керує діяльністю Асоціації в період між Зборами. Правління обирається на Зборах на термін три роки, в тому числі, кількісно.

Функції Правління:

організовує виконання рішень Зборів;

здійснює контроль за діяльністю директора Виконавчої дирекції, не втручаючись при цьому в його оперативно-розпорядну діяльність;

затверджує річні кошториси Асоціації та плани основних заходів;

вносить до органів законодавчої, виконавчої влади та органів державного управління України пропозиції, щодо розвитку законодавства з питань кластерної політики;

скликає Збори та здійснює заходи щодо їх організації та проведення;

вносить зміни та доповнення до Статуту Асоціації виробників металургійної продукції у зв'язку зі змінами законодавства;

здійснює прийом в члени Асоціації;

приймає рішення про створення структур Асоціації для реалізації статутних цілей і завдань, затверджує їх статути (положення) та керівників;

планує організовує та проводить заходи відповідно до цілей та завдань Асоціації.

Для інституційного забезпечення партнерських відносин бізнесу і влади пропонується голову комісії з кластерам обласного виконкому включити до складу Правління Асоціації виробників металургійної продукції, а члена Правління Асоціації включити до складу комісії з кластерів. Такий механізм взаємопроникнення органів управління кластерізацією дозволить вирішувати завдання соціально-економічного розвитку бізнесу та регіону.

Правління має права передавати частину своїх повноважень дирекції Асоціації виробників металургійної продукції в складі директора та

заступників по контролю за діяльністю кластерів, членству в кластерах, управління фінансами. Дирекція управляє Асоціацією в період між засіданнями правління. Директор затверджується Зборами з числа членів Правління строком на три роки. Він реалізує функції та повноваження керівника юридичної особи. Дирекція підзвітна Зборам і Правлінню Асоціації.

Директор виконує такі функції:

здійснює поточне керівництво і несе відповідальність за виконання статутних цілей і завдань Асоціації виробників металургійної продукції;

виконує рішення Зборів та Правління;

здійснює інформаційне, консультаційне та організаційно-господарське забезпечення діяльності Асоціації;

укладає договори, угоди та здійснює без довіреності угоди від імені Асоціації, розпоряджається без обмежень майном і коштами Асоціації, видає довіреності на здійснення зазначених дій іншим особам;

приймає рішення про придбання, розпорядження та відчуження власності Асоціації;

затверджує штат Виконавчої дирекції;

приймає на роботу та звільняє працівників, застосовує заходи заохочення та накладає дисциплінарні стягнення;

видає накази і дає вказівки, обов'язкові для виконання працівниками Виконавчої дирекції Асоціації;

відкриває розрахунковий та інші рахунки Асоціації, здійснює інші дії, які необхідні для досягнення статутних цілей Асоціації, за виключенням тих, які відповідно до Статуту віднесені до виключної компетенції Зборів і Правління Асоціації виробників металургійної продукції.

Дирекції підпорядковуються наступні структурні підрозділи та виконавці.

1. Інформаційний бізнес-центр. До його організаційної структури входять: аналітичний сектор, сектор консультацій і підтримки кластерів, сектор просування кластерів. Структура та функції інформаційний бізнес-центру представлені на рис. 3.4.

2. Освітній центр Асоціації може бути створений при базовому (галузевому) вузі, який повинен бути одним із засновників асоціації.

Рисунок 3.4 – Структура та функції інформаційний бізнес-центру

Завдання освітнього центру: створити єдине інформаційно-освітнє середовище в кластерах, об'єднану телекомунікаційної систему; здійснювати цільове навчання кадрів для галузевих кластерів; забезпечити інтеграцію середніх спеціальних закладів з базовими вузами на основі багаторівневої підготовки.

Виходячи з цих завдань, сформульовані функції освітнього центру:

1. Створення спільних кафедр, лабораторій шляхом відкриття представництв Асоціації (як юридичної особи) в галузевому вузі або науково-дослідній організації. Ці спільні з бізнесом структури дозволять, з одного боку, краще вивчати потреби ринку, виробництва, а з іншого боку – використовувати потенціал науково-дослідних організацій у створенні інноваційних технологій та підвищенні конкурентоспроможності товарів, вироблених в кластерах.

2. Спільна розробка спеціальних навчальних програм професійної підготовки майбутніх фахівців в навчальних закладах, спільна організація курсів з перепідготовки та підвищення кваліфікації менеджерів з питань законодавства, проектного управління, менеджменту, маркетингу та управління конкурентоспроможністю. Ці спільні проекти дозволять підвищити професійну орієнтацію освіти, врахувати потреби кластерів в змісті та формах отримання знань.

3. Цільове навчання кадрів для кластерів на основі формування кластерного освітнього замовлення, під яким мається на увазі розміщення на конкурсній основі замовлень на професійне навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів за заявками комерційних організацій кластеру незалежно від галузевої приналежності та форм власності в освітніх установах регіону. Це дозволить подолати розрив між змістом освіти, всієї структурою та інфраструктурою освітньої сфери, рівнем кадрового потенціалу системи освіти та потребами національної економіки.

4. Впровадження система відкритої освіти у вищих навчальних закладах на базі корпоративної комп'ютерної мережі, яка представляє собою універсальну форму дистанційного навчання з використанням широкого спектру як традиційних, так і нових інформаційних, телекомунікаційних технологій та засобів, які створюють умови для вільного вибору освітніх дисциплін, забезпечують безпосередній діалог з викладачем. При цьому процес навчання не залежить від розташування учня в просторі та часі.

Система відкритої освіти включає школи, училища, коледжі, технікуми, базовий вуз, структури перепідготовки кадрів і забезпечує освіту різних рівнів.

В даний час в Україні ВНЗ тільки починають активно використовувати дистанційні методи навчання. Разом з тим система відкритої освіти значно ширше, ніж система дистанційного навчання та будується на наступних принципах:

позаконкурсний вступ до вищого навчального закладу;

відкрите планування процесу навчання, складання індивідуальної програми навчання шляхом вибору курсів;

свобода вибору моменту надходження і темпів навчання, тобто прийом студентів до ВНЗ протягом всього року та відсутність фіксованих термінів навчання;

свобода вибору місця навчання: студенти можуть фізично відсутні в навчальних аудиторіях основну частину навчального часу та самостійно обирати, де навчатися;

перехід від принципу «освіта на все життя» до принципу «освіта через усе життя»;

перехід від руху того, хто навчається до знань до зворотного процесу – знання рухаються до людини;

вільний розвиток особистості, відсутність жорстких норм, які уніфікують індивідуальність людини;

можливість на всіх етапах самостійної роботи отримувати науково-методичну допомогу від персонального викладача-консультанта.

Освітні програми реалізуються із застосуванням кейс-технологій (це технологій та мережевих технологій на базі Інтернету.

5. Впровадження систем управління знаннями (передача неформальних знань) в кластерах. Як підкреслюють зарубіжні вчені [4], новим джерелом конкурентних переваг країн, регіонів та галузей стають неформальні знання, набуті практичнім досвідом, а також поєднання досвіду та формальних знань.

Такі унікальні пов'язані пакети знань (*know-how*) на рівні галузей і підприємств мають тенденцію утримуватися в кластерах, що підвищує конкурентоспроможність їх персоналу, прискорює передачу нововведень і впровадження технологічних інновацій. Управління знаннями дає інтегрований ефект від використання нових управлінських, маркетингових, інформаційних технологій, активності та творчості працівників.

В даний час підприємства гірничо-металургійного комплексу України використовують методи формальної освіти (підготовка та перепідготовка кадрів за певними спеціальностями та програми підвищення кваліфікації). Разом з тим, на підприємствах недостатньо розвинені методи неформальної освіти на робочих місцях, що спонукає використовувати на підприємствах відомі за кордоном системи управління знаннями такі, як програма навчання всередині галузі з каскадним ефектом, по якій учні стають вчителями [15]; система *«Kaizen tiean»* – постійних удосконалень в роботі, яка спрямована на зобов'язання кожного працюючого зробити внесок в постійне удосконалення процесів. Головна ідея полягає в тому, щоб залучити кожного працівника до процесу вдосконалення організації праці з метою підвищення її продуктивності за допомогою накопичення дрібних поліпшень. Другий ключовий момент удосконалення полягає в тому, щоб не просто внести пропозицію, а в тому, щоб реалізувати його шляхом навчання та управління процесом [3]. Організація таких систем управління знаннями можлива завдяки створенню Освітнього центру в структурі Асоціації виробників металургійної продукції, який буде здійснювати систематизацію та передачу знань у власність суб'єктів кластерів.

6. Створення Центрів кар'єри на базі галузевих вищих навчальних закладів, метою яких є збереження та розвиток інтелектуального потенціалу галузі. Керувати роботою Центрів кар'єри повинні піклувальні ради, до складу яких увійдуть представники бізнесу, органів працевлаштування, професійних асоціацій та освітніх установ регіону. Розвиток співпраці між

різними організаціями, що діють на ринку праці, буде сприяти посиленню орієнтації освітніх послуг на потреби економіки. Також підприємства і організації отримають можливість вибору найбільш перспективних і професійних кадрів, в тому числі, шляхом інвестування в програми стажування.

7. Створення Центрів знань в формі віртуальних організацій на базі галузевих дослідницьких і освітніх організацій кластеру, галузевого органу управління та промислових підприємств кластера. Метою цих центрів є накопичення досвіду та знань з різних галузей науки, розробка та комерціалізація нових технологій. Учасники Центру знань спільно інвестують в науково-дослідні роботи, використовують свою інфраструктуру.

Ключовими факторами успіху такої співпраці є:

врахування потреб виробництва;

довгострокове співробітництво (більше 5 років);

спільне управління освітньою програмою на базі прямих зв'язків;

використання інтелектуальної власності;

розширення співпраці через інших партнерів виробничого ланцюга.

Відносини партнерів фіксуються в угоді про співпрацю, в якій обговорюються питання фінансової участі, угода про нерозголошення комерційної таємниці, права на публікації та інтелектуальну власність, терміни та інші юридичні аспекти.

8. Впровадження системи «іменних» стипендій та грантів. Ця форма взаємодії бізнесу та освіти передбачає виплату Асоціацією персональних стипендій кращим студентам, які навчаються за системою кластерного освітнього замовлення. Крім того, Асоціація виробників металургійної продукції може надавати гранти на науково-дослідні роботи, що проводяться студентськими творчими групами. Тематика грантів і критерії конкурсу,

склад експертної комісії вирішуються в Освітньому центрі Асоціації та затверджуються головою Правління.

Освітній центр Асоціації виробників металургійної продукції може бути створений при базовому (галузевому) вузі або коледжі, наприклад, в Донецькій області – при ВНЗ «Донецький національний технічний університет» та «Маріупольський національний технічний університет».

Освітній центр Асоціації повинен стати такою інституціональною структурою, яка створить умови для реалізації наступних форм взаємодії підприємств кластерів зі сферою освіти.

3. Центр інжинірингу та трансферу технологій пропонується створити на базі галузевого наукового або освітніх установи регіону, який також може бути засновником Асоціації.

Завдання центру інжинірингу та трансферу технологій – активізація інноваційної діяльності в кластерах за допомогою спільних наукових розробок та трансферу інновацій для суб’єктів кластерів. Для вирішення цього завдання науковий сектор виконує наступні функції:

вдосконалення технологічних процесів і розробка принципово нових технологій і продуктів;

розробка бізнес-планів;

проведення маркетингових досліджень;

створення спільних web-сайтів, довідників учасників кластерів, бізнес-карт (локальних мереж);

розробка та впровадження на підприємствах кластерів інноваційних систем управління (ланцюгами постачальників, взаємовідносинами з клієнтами, збутом, якістю продукції);

захист прав інтелектуальної власності винахідників Асоціації;

комерціалізація наукових розробок суб'єктів кластера.

Центр інжинірингу та трансферу технологій пропонується утворити на базі галузевого наукового або освітнього закладу регіону, які можуть бути

засновниками Асоціації. Організаційно-правова форма асоціації як некомерційної організації дозволяє це зробити, оскільки її членами можуть бути комерційні та некомерційні організації. Наприклад, в Донецькій області створення Центру інжинірингу та трансферу технологій можливо на базі Донецького наукового центру, що дозволить видобувним підприємствам брати участь в розробці інноваційних методів видобутку залізної руди, її первинної обробки та активно впроваджувати їх у виробництво, металургійним підприємствам ПАТ «Азовсталь», ВАТ «Краматорський металургічний завод» впроваджувати технології електролізної плавки сталі.

Запропонований центр в складі Асоціації виробників металургійної продукції, по-перше, здійснює інжинірингові послуги для суб'єктів кластеру, з урахуванням їх галузевої специфіки; по-друге, створює умови для реалізації співпраці в інноваційній діяльності суб'єктів кластеру.

Пропонуються наступні форми співпраці суб'єктів кластерів щодо інновацій:

спільна розробка наукових досліджень для суб'єктів кластерів;

спільне впровадження інноваційних систем управління (ланцюгами постачання, взаємовідносинами з клієнтами, збутом, якістю продукції за міжнародними стандартами ISO 9004: 2000, тощо);

створення спільних лабораторій за допомогою відкриття представництв Асоціації виробників металургійної продукції в галузевому вузі або науково-дослідній організації;

надання Асоціацією грантів на науково-дослідні роботи;

трансфер результатів науково-дослідних дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у виробництво.

Центр інжинірингу та трансферу технологій може бути інвестиційним посередником для забезпечення ефективність трансферу наукових розробок у реальне виробництво. Трансфер результатів НДДКР у виробництво пропонується здійснювати в такий спосіб:

центр інжинірингу та трансферу технологій вивчає поле виробничих потреб у технологічній модернізації, розробці нових технологій і нових видів продукції в кластерах;

здійснює систематизацію даних і формує закази на розробку інновацій від підприємств кластерів;

формує запит науково-дослідним організаціям і службам науково-технічної інформації;

науково-дослідні організації, лабораторії, кафедри та служби науково-технічної інформації розробляють варіанти рішень;

центр інжинірингу та трансферу технологій отримує проекти науково-технічних рішень і направляє їх підприємствам кластеру та організовує їх виконання.

Для забезпечення міжнародної технологічної співпраці пропонується створення спільних науково-дослідних комплексів на базі вітчизняних і закордонних науково-дослідних організацій, мета яких – комерціалізація результатів спільних науково-дослідних робіт.

4. Інституційною структурою, яка забезпечують взаємодію суб'єктів кластерів у просуванні товарів на зовнішні ринки, запропоновано створити центр зовнішньоекономічних відносин. Основна мета Центру – сприяння виробникам в створенні конкурентоспроможної продукції, що відповідає світовим стандартам, та допомога з організацією її збуту на зовнішніх ринках.

Завдання Центру зовнішньоекономічних відносин:

проведення міжнародної сертифікації та тестування продукції;

надання послуг з міжнародного ліцензування діяльності;

проведення методичних семінарів за питань зовнішньоекономічної діяльності.

Розроблена концепція представляє новий додатковий канал збуту для суб'єктів кластерів та створює нові додаткові механізми взаємодії між

підприємствами, які можуть діяти паралельно з існуючими методами здійснення постачання збуту.

До структури Промислової Асоціації входять координатори співробітництва в кластерах гірничо-металургійного комплексу.

Функції координаторів:

допомога в рішенні поточних питань виробничо-господарської діяльності, маркетингу, бізнес-планування, тощо;

здійснення контролю за діяльністю кластеру;

надання допомоги при організації кластеру;

координація спільних проектів в галузі маркетингових і наукових досліджень;

організація фінансування програм підтримки постачальників;

надання допомоги суб'єктам кластеру щодо участі у спеціалізованих виставках;

організація допомоги в реалізації продукції та послуг кластеру.

Кількість працівників Асоціації виробників металургійної продукції залежить від кількості її членів, участі держави та міжнародних донорів в проекті створення кластеру та від бюджету Асоціації в цілому.

Таким чином, розроблена концепція асоціації виробників металургійної продукції дозволить реалізувати механізми співпраці та державно-приватного партнерства в кластерах і, тим самим, сприятиме підвищенню конкурентоздатності підприємств гірничо-металургійного комплексу України. Концепція Асоціації може бути використана ініціаторами створення кластерів в інших секторах економіки. Запропоновані інституційні методи забезпечення кластерного підходу створять правове поле кластерів, а також забезпечать організаційні умови підтримки кластерних ініціатив органами державного та регіонального управління.

3.3. Розробка кластерної програми гірничо-металургійного комплексу України

Розглядаючи кластерну програму як інструмент реалізації державно-приватного партнерства обґрунтовано застосування методології проектного управління та фінансування, яку використано в програмі «Організація кластерів виробників металургійної продукції». Програма має статус державно-приватно-міжнародної, що підвищує ефективність бізнесу та державного управління за рахунок використання переваг міжнародної співпраці.

Метою програми є організація металургійного кластеру у Донецькому регіоні. Ця мета сприяє досягненню мети більш високого порядку – підвищення конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу шляхом реалізації організаційно-економічного механізму створення металургійних кластерів.

Відповідно до методики проектного управління та фінансування, для визначення логіки дій щодо створенню кластерів, був проведений аналіз організаційно-економічних умов створення металургійних кластерів в Україні. В результаті було побудовано «дерево проблем» в реалізації кластерної стратегії (рис. 3.5).

На наступному етапі «дерево проблем» перетворено в «дерево цілей» (рис. 3.6), а останнє – в «дерево стратегій» (рис. 3.7). В результаті аналізу стратегій за проект «вийшли» стратегії: «активізація інноваційної діяльності підприємств», «Поліпшення фінансового стану підприємств», «Підвищення ефективності маркетингу». Ці проблеми потребують подальшого рішення у наступних проектах.

На основі аналізу стратегій побудована логіко-структурна матриця програми «Організація кластерів підприємств ГМК України» (табл. 3.4). Початок реалізації проекту – 1.01.2019 р.

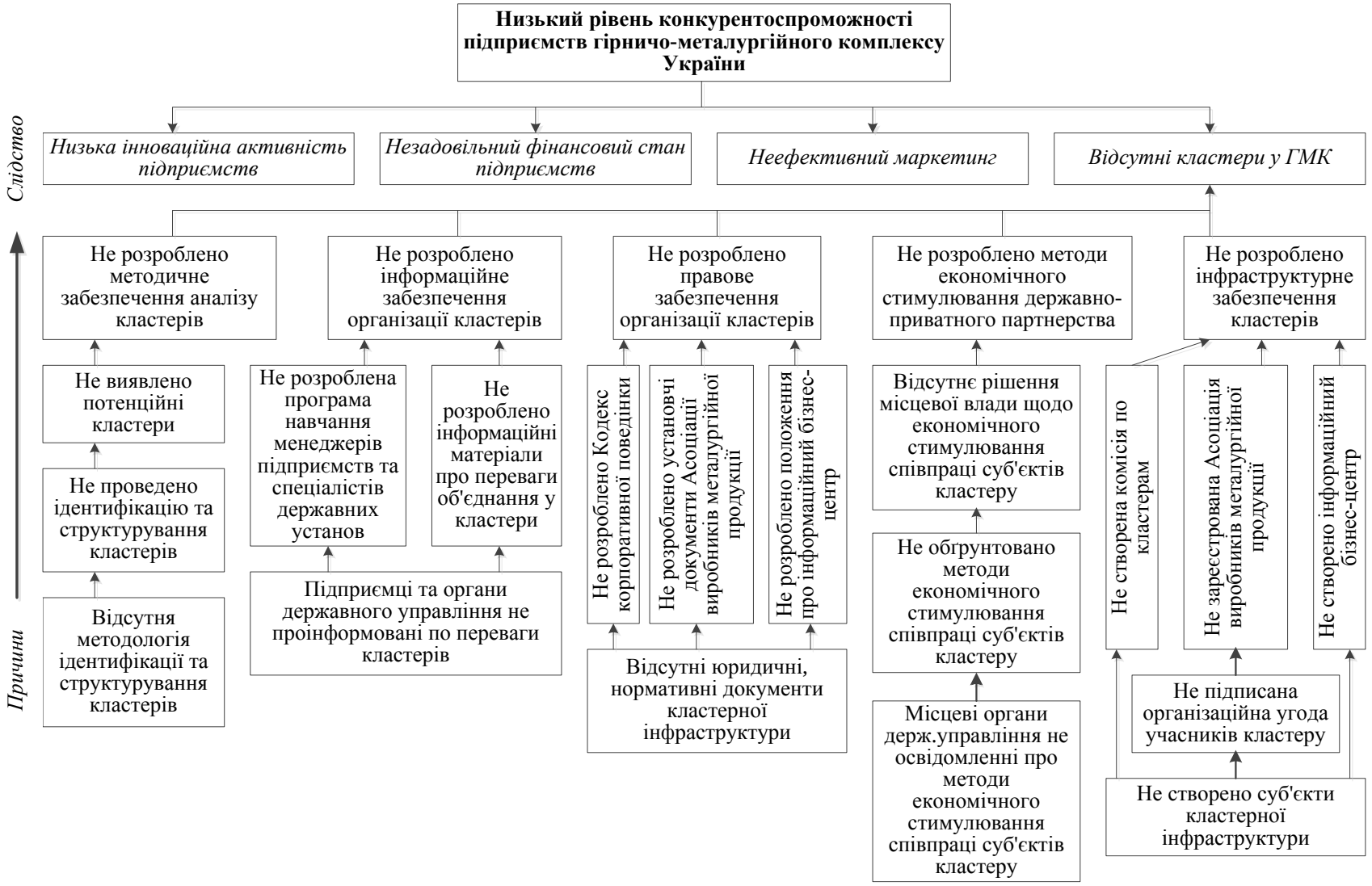

Рисунок 3.5 – «Дерево проблем» у реалізації кластерної стратегії ГМК України

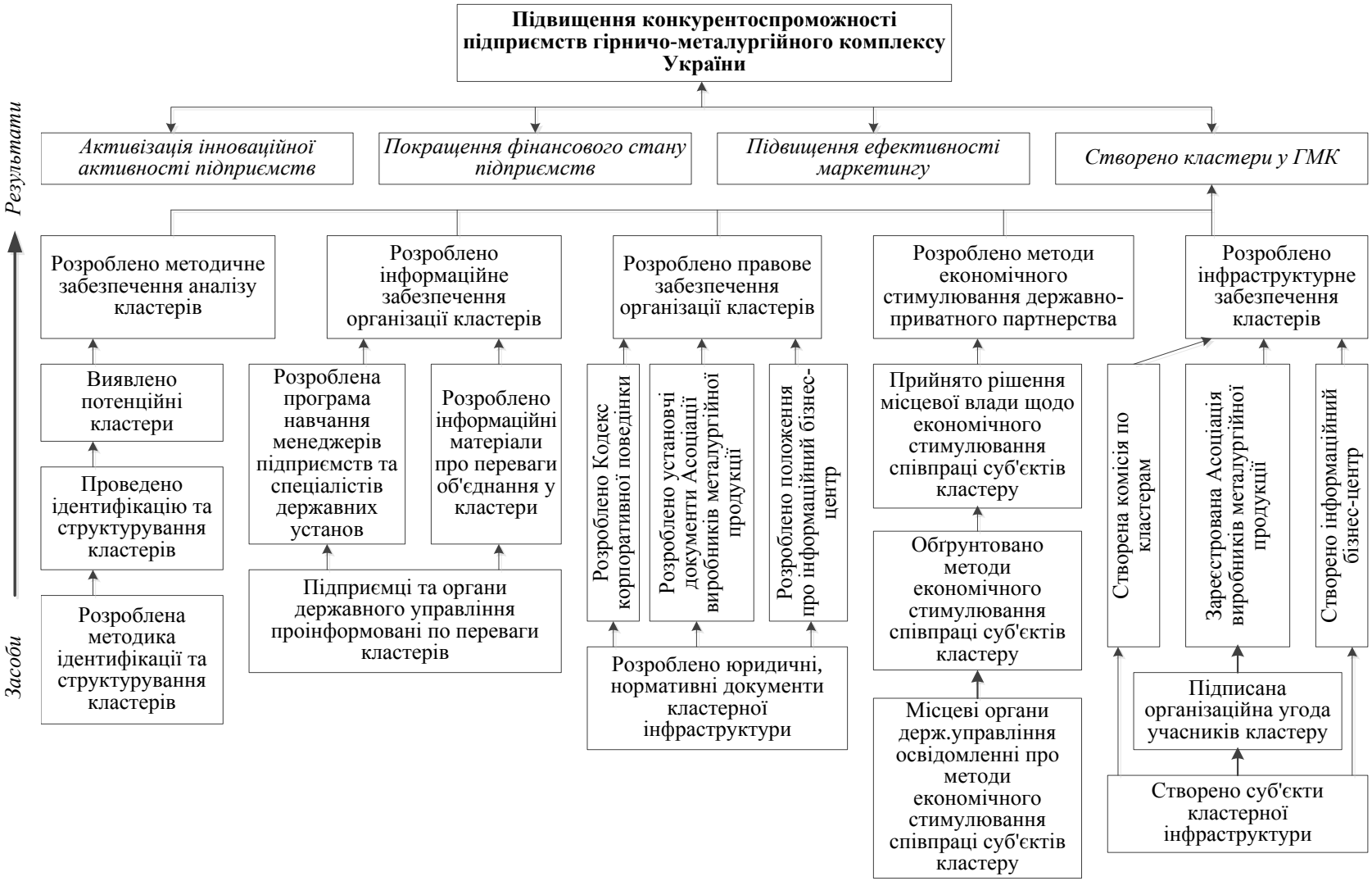

Рисунок 3.6 – «Дерево цілей» щодо кластерізації ГМК України

	В проекті									*Поза проектом*		
Рівень загальної мети	Високий рівень конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України											
Рівень мети проекту	Організовано два кластери підприємств гірничо-металургійного комплексу											
Рівень результатів	Розроблена методика ідентифікації та структурування кластерів		Розроблена програма навчання менеджерів підприємств та спеціалістів державних установ		Розроблено інформаційні матеріали про переваги об'єднання у кластери		Розроблено Кодекс корпоратив-ної поведінки	Розроблено положення про інформаційний бізнес-центр		Активізація інноваційної активності підприємств	Покращення фінансового стану підприємств	Підвищення ефективності маркетингу
	Прийнято рішення місцевої влади щодо економічного стимулювання співпраці суб'єктів кластеру		Створено інформаційний бізнес-центр		Розроблено установчі документи Асоціації виробників металургійної продукції		Створена комісія по кластерам	Зареєстрована Асоціація виробників металургійної продукції				
Рівень заходів	Виділено потенційні кластери	Місцеві органи держ.управління освідомленні про методи економічного стимулювання співпраці суб'єктів кластеру	Підприємці та органи держ. управління освідомленні про переваги кластерів	Проведено аналіз кластерів	Створено суб'єкти кластерної інфраструктури	Підписана організаційна угода учасників кластеру	Розроблено юридичні, нормативні документи кластерної інфраструктури	Обгрунтовано методи економічного стимулювання співпраці суб'єктів кластеру				

Рисунок 3.7 – Структура стратегії створення кластерів ГМК України

Таблиця 3.4 – Логіко-структурна матриця програми «Організація кластерів підприємств ГМК України»

	Логіка сприяння	Індикатори	Засоби перевірки	Припущення
1	2	3	4	5
Загальна мета	Високий рівень конкурентоспромож-ності ГМК України	Середній рівень конкуренто-спроможності ГМК зросте з 1,06 до 1,35	Статистика галузі та результати експертних досліджень	Розвиваються відносини співробітництва між суб'єктами кластеру Розвиваються відносини партнерства з місцевими органами влади Суб'єкти кластера користуються послугами Асоціації виробників металургійної продукції Створення кластерів підвищить конкутоспромож-ність ГМК
Мета програми	Організовано металургійний кластер	Промислова асоціація виробників металургійної продукції	Документи (Статут Асоціації виробників металургійної продукції, Свідоцтво про держреєстрацію асоціації	
		Організаційні угоди підприємств з Асоціацією виробників металургійної продукції про участь у кластерах	Організаційні угоди підприємств підписано	
Результати	1. Розроблено методику ідентифікації та структурування кластерів	Термін до 1.02.2019	Методика	Методика ідентифікації та структурування кластерів буде розроблена
	2. Розроблено програма економічного навчання менеджерів підприємств та фахівців органів держ. управління	Термін до 1.03.2019	Програма	Програма економічного навчання буде розроблена
	3. Розроблено інформаційні матеріали про переваги об’єднання в кластери	Термін до 1.03.2019	Один макет інформаційного проспекту. Два макети оголошень у СМІ та на web-сайті	Інформаційні матеріали будуть розроблені
	4. Розроблено Положення про комісію по кластерам	Термін до 1.04.2019	Положення	Положення про комісію по кластерам буде розроблено

Закінчення табл. 3.4

1	2	3	4	5
	5. Розроблено установчі документи Асоціації виробників металургійної продукції	Термін до 1.05.2019	Комплект установчих документів	Установчі документи Асоціації будуть розроблені
	6. Розроблено Положення про інформаційний бізнес-центр	Термін до 1.06.2019	Положення	Положення про інформаційний бізнес-центр буде розроблена
	7. Прийнято рішення органами влади про створення комісії по кластерам	Термін до 1.07.2019	Рішення	Рішення про створення комісії по кластерам буде прийнято
	8. Створено комісію по кластерам	Термін до 1.08.2019	Комісія	Комісію по кластерам буде створено
	9. Зареєстровано Асоціацію виробників металургійної продукції	Термін до 1.09.2019	Асоціація виробників металургійної продукції	Асоціацію виробників металургійної продукції буде зареєстровано
	10. Створено інформаційний бізнес-центр	Термін до 1.10.2019	Інформаційний бізнес-центр	Інформаційний бізнес-центр буде створено
	11. Обрано керуючий комітет Асоціації виробників металургійної продукції	Термін до 1.11.2019	Керуючий комітет Асоціації	Керуючий комітет Асоціації буде обрано

В матриці відображена логіка сприяння, тобто загальна мета програми, мета програми, результати та заходи. Користуючись «горизонтальною логікою» (рис. 3.2), для кожної мети визначено індикатори, засоби перевірки та припущення. Для досягнення результатів розроблені конкретні заходи, визначені ресурси та джерела фінансування. Джерелами фінансування кластерної програми заплановано використання коштів місцевого бюджету, інституційних партнерів та донорська допомога міжнародної організації. Реальним міжнародним донором кластерних програм виступає Європейський Союз. За його підтримки реалізується проект «Розвиток промислових

кластерів» (*Industrial cluster development* – INCLUDE) в рамках програми «INTERREG III B». Проект орієнтований на просування кластерної моделі у Східноєвропейських країнах – Угорщині, Польщі, Болгарії, Румунії, успішно випробуваний в Італії та Австрії. Розвиток політичних відносин України з Європейським Союзом дає підставу розраховувати на отримання статусу східного партнерства і, відповідно, – на донорську допомогу від ЄС для стабілізації економіки. На основі логіко-структурної матриці побудований графік заходів за проектом. Він розрахований на 12 місяців. Залежно від можливостей партнерів, в графіку розподілена відповідальність між ними (табл. 3.5).

Методологія розробки проекту передбачає оцінку інституційного потенціалу та аналіз ризиків. Інституційні потенціали Донецького облвиконкому та ДонДУУ сприятимуть успіху проекту. Інфраструктура ДонДУУ дозволяє розмістити офіс Асоціації виробників металургійної продукції на базі університету. Для цього університет має відповідні ресурси. При реалізації та потенційному впровадженні цього проекту можливі деякі припущення та ризики.

Ризики при реалізації проекту: недостатнє включення в процес кластеризації релевантних соціальних груп і підприємств, а також недостатнє врахування місцевих проблем, які можуть зменшити підтримку і подальшу роботу після завершення проекту; протидія реалізації програми навчання та в небажання участі в ній державних службовців виконавчих органів, інститутів і суб'єктів бізнесу; відсутність повного фінансування програми з боку держави; ризик відсутності персоналу потрібної кваліфікації для роботи за проектом.

Припущення, що лежать в основі сприяння проекту: підтримка держави; прозорий і обґрунтований цільової відбір «пілотної» галузі; бажання науковців і державних службовців брати участь в проекті; фундаментальні знання та професіоналізм відібраних консультантів, які здатні ефективно надавати інформацію.

Таблиця 3.5 – Програма заходів з організації металургійних кластерів

Заходи	Ресурси	Відповідальні виконавці				
		Консультанти ЄС	Підприємства кластеру	ДонДУУ	Науковий центр	ДонОДА
1. Організувати закордонні відрядження для обміну досвідом	Витрати на відрядження (3 особи на 30 днів)	*		*	*	*
2. Провести ідентифікацію та структуризацію кластерів	Трудові ресурси			*	*	*
3. Організувати 10 навчальних семінарів	Трудові ресурси, оренда приміщення, комп'ютерне обладнання, канцтовари		*	*		*
4. Підготувати та видати інформаційні матеріали про переваги кластерів	Трудові ресурси, комп'ютерне обладнання, послуги сторонніх організацій	*		*		*
5. Розробити юридичні, нормативні документи для кластерної інфраструктури	Трудові ресурси		*	*		*
6. Укласти договір оренди приміщення для офісу Асоціації виробників металургійної продукції	Вартість оренди, меблі, оргтехніка					*
7. Обрати керуючий комітет Асоціації	Трудові ресурси					*
8. Провести державну реєстрацію Асоціації	Державне мито		*	*	*	*
9.Отримати рішення органів влади про створення комісії з кластерам			*	*	*	*
10.Заключіть угоди щодо найму з фахівцями інформаційного бізнес-центру						*
11. Підписати організаційну угоду учасників кластеру про вступ в Асоціацію виробників металургійної продукції			*	*	*	*

Ухвалення органами державного управління рішення про використання кластерного підходу для підвищенні конкурентоспроможності підприємств,

галузей, регіонів і національної економіки залежать від економічного обґрунтування його ефективності.

В Україні розробляються прогнози показників конкурентоспроможності на рівні національної економіки та галузей, у тому числі гірничо-металургійного комплексу. Сильна промислова база має ключове значення для конкурентоспроможності України на міжнародних ринках. Але за даними Інституту прогнозування НАН України [66] конкурентоспроможність України у світовій металургії падає. Зараз Україна залишилась єдиною країною в світі, в якій ще діє виплавка сталі мартенівським способом. Тенденції зниження конкурентоспроможності металургії України, падіння частки металургії в ВВП, обсягах експорту, валютних надходженнях, структурі виробництва, зменшення кількості працюючих викликають занепокоєння, оскільки все це впливає на економічний розвиток усієї країни.

Ще одним великим мінусом у металургії є утворений інституційний розрив між виробниками та холдингами. Заводи займаються тільки виробництвом. Їх завдання – випускати продукцію і підтримувати заводи в працездатному стані. Решту питань: збут, маркетинг, оптимізація оподаткування та інші, вирішує холдинг.

В якості організаційних форм підтримки металургійних кластерів органами державного управління пропонуються наступні.

1. Лобіювання інтересів гірничо-металургійного комплексу перед іншими рівнями влади. Органи державного управління, усвідомивши значимість для країни конкурентоспроможних підприємств ГМК, можуть лобіювати законодавство щодо захисту виробників металургійної продукції, використовуючи такі заходи, як збільшення імпортних мит і податків на продаж імпортних конкуруючих товарів; введення квот на ввезення конкуруючих товарів; введення квот на вивіз сировини, тощо.

2. Допомога в здійсненні міжнародного співробітництва, яка полягає в різних формах просування вітчизняних підприємств та їх продукції (Інтернет, торгово-економічні зв'язки, конференції, переговори з

іноземними інвесторами та міжнародними донорами, форуми, тощо). Асоціація виробників металургійної продукції є суб'єктом права в укладенні угод щодо міжнародної співпраці як із закордонними асоціаціями та їх членами, так і з адміністраціями інших країн. Міжнародне співробітництво допоможе активізувати співробітництво в інтересах економічного розвитку регіонів, створити міжнародні альянси в рамках кластерів і розвинути їх технологічне співробітництво.

3. Проведення конкурсу серед кластерів і встановлення щорічної нагороди кращому кластеру. Оскільки кластери – це інновація в управлінні конкурентоспроможністю підприємств, галузей та національної економіки, то для її успішного просування необхідні маркетингові методи просування кластерних ініціатив, однією з яких є конкурс серед кластерів. Це буде сприяти розвитку мотиваційних чинників підвищення ефективності та конкурентоспроможності окремих кластерів, що в цілому впливає на економічне зростання в галузі та країні.

Зазначені форми підтримки кластерів можуть реалізовуватися в рамках державно-приватних програм. Запропоновані заходи забезпечать підвищення ефективності управління на галузевому рівні та підвищення конкурентоспроможності кластерів за рахунок організаційної, комунікаційної та маркетингової підтримки кластеризації та забезпечення співробітництва у формуванні факторів конкурентоспроможності кластерів.

Закордонний досвід країн, які успішно впроваджують кластерну модель розвитку, свідчить про державну підтримку перспективних для національної економіки кластерів. Методи економічного стимулювання та фінансові механізми партнерства бізнесу та влади в кластеризації істотно різняться по країнах і залежать від прийнятої концепції, цілей і завдань в області кластеризації, рівня економічного розвитку економіки.

Ухвалення в Україні на урядовому рівні кластерної концепції визиває необхідність розробки економічних стимулів співпраці та державно-

приватного партнерства в управлінні конкурентоспроможністю гірничо-металургійного комплексу за наступними напрямками.

1. Забезпечення пільгових умов співпраці підприємств-учасників кластеру та науково-освітніх установ у розвитку людського капіталу та активізації інновацій.

Заходи стимулювання: відносити на собівартість витрати на створення спільних кафедр, лабораторій; не обкладати податками спонсорство науково-технічних конференцій, персональні стипендії кращим студентам, гранти на науково-дослідні роботи. Певне збільшення витрат на ці заходи суттєво не вплине на збільшення ціни, оскільки такі інвестиції в освіту та науку швидко окупляться за рахунок отриманням інноваційних технологій, продуктів, методів управління, що дозволить підвищити ефективність і конкурентоспроможність суб'єктів ГМК.

2. Сприяння розвитку зв'язків в області НДДКР і освіти.

Заходи стимулювання: надавати пільги з податку на прибуток некомерційним організаціям, до статутним цілей яких віднесено сприяння освіті та науці, а також пільг комерційним організаціям, що надають матеріальну підтримку некомерційним організаціям, які мають таку пільгу (на укріплення матеріально-технічної бази, спонсорство спеціальних дослідницьких центрів в університетах).

3. Забезпечення пільгових умов співпраці підприємств ГМК науково-дослідних, проектних, маркетингових організацій в створенні конкурентоспроможної продукції.

Заходи стимулювання: надавати пільги щодо податків з прибутку в межах сплати до місцевого бюджету, не обкладати податками організацію спеціалізованих виставок.

4. Забезпечення розширення використання суб'єктами ГМК інформаційних технологій у виробничій діяльності.

Заходи стимулювання: ввести пільги для провайдерів Інтернет (податкові, за оренду приміщень) з метою здешевлення вартості послуг Інтернет.

Наступним джерелом конкурентних переваг кластерів є державно-приватне партнерство. Пропонуються наступні форми фінансового забезпечення ДПП в інноваційному розвитку:

надання органами влади грантів з інноваційного фонду на розробку нових технологій в кластері;

часткове відшкодування суб'єктам кластеру витрат на навчання та перепідготовку шляхом надання субсидій з місцевого бюджету;

виділення державних коштів на підтримку високоефективних інвестиційних проектів на конкурсній основі, у тому числі, проектів технічного розвитку постачальників кластера;

надання державних гарантій комерційним банкам під інвестиційні проекти суб'єктів кластеру;

фінансування проектів утворення інноваційної та фінансової інфраструктури в регіоні (іпотечний банк, кредитні спілки для членів кластеру, фонди підтримки малих форм підприємств в науково-технічній сфері, венчурні інвестиційні фонди).

В якості організаційно-фінансового інструменту реалізації цих форм партнерства пропонується державно-приватна програма. Аналіз світового досвіду фінансування таких програм виявив їх різноманітність: комерційний найм, оренда, всі види лізингу, метод проектного управління та фінансування. Для фінансування кластерних державно-приватних програм в Україні найбільш доцільним видається метод проектного управління та фінансування.

Переваги методу проектного управління полягають у наступному:

відповідає цілям і специфіці кластерних програм;

забезпечує відповідність проектів досягненню стратегічних цілей більш високого рівня за рахунок узгодження цілей підприємств та галузі;

дозволяє ефективно управляти ресурсами, термінами, бюджетом завдяки системі моніторингу та оцінки

дозволяє розширити джерела фінансування (за рахунок поєднання ресурсів держави і бізнесу), що особливо актуально для підприємств гірничо-металургійного комплексу в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Джерелами фінансування кластерних програм можуть бути власні та залучені кошти суб'єктів кластера, кошти державних і місцевих бюджетів, а також донорська допомога різних міжнародних організацій Європейського Союзу, *UNIDO*, *OECD*, тощо.

У якості джерел фінансування кластерних програм у ГМК України можуть бути використані наступні.

1. Власні кошти підприємств. Аналіз забезпеченості власними обіговими коштами повідних металургійних підприємств у 2012-2017 рр. показав, що їх недостатньо для розширеного відтворення. Так, за станом на 1.01.2018 р. коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами найпотужніших металургійних підприємств Донецького регіону ПАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь», ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», ПАТ «Енергомашспецсталь», ТОВ «Краматорський феросплавовий завод» мав від’ємні значення. Розглядати власні оборотні кошти підприємств ГМК в якості основного джерела інноваційного розвитку не доводиться.

З метою збільшення інвестиційних ресурсів підприємств пропонуються наступні методи стимулювання інвестиційної діяльності в кластері:

надання пільг з податку на нерухомість на період окупності інвестиційного проекту в кластері в частині зарахування до місцевого бюджету (але не більше 5 років);

надання пільг щодо земельного податку при здійсненні будівництва при реалізації інвестиційного проекту суб'єктами кластера;

надання пільг з податку на прибуток для іноземних інвесторів-суб'єктів кластера;

активізація інформаційної підтримки інвестиційних проектів кластерів (видання інформаційно-аналітичних буклетів, випуск брошур, формування бази «Каталог інвестиційних проектів» і банку потенційного інвестора, розміщення інформації в мережі Інтернет).

2. Кошти державного та місцевих бюджетів. Пропонується формувати за рахунок коштів інноваційного фонду (державного та обласного).

3. Кошти міжнародних донорських організацій. В даний час широко практикується сприяння у фінансуванні кластерних проектів з боку ряду великих європейських фінансових інститутів. Так, Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) активно використовує з цією метою два інструменти: «глобальні позики», що видаються через уповноважені банки на цілі регіонального та інфраструктурного розвитку, підтримки малого і середнього бізнесу, та «структуровані програми фінансування», які призначені для підтримки конкретних інвестиційних проектів.

Підтримкою проектів кластеризації займаються також структури Європейського банку, в тому числі, Міжнародна фінансова корпорація (IFC), що спеціалізується на підтримці приватних ініціатив. Для України в даний час випала нагода отримати донорську допомогу від Європейського Союзу. Основними пріоритетами регіональних про грам, які фінансуються ЄС, є наступні: підвищення конкурентоспроможності регіону і розширення доступу до ринків по обидві сторони кордону; поліпшення управління експортом-імпортом; підтримка регіональних стратегій розвитку; розширення інституційного потенціалу регіону. Таким чином, програма організації кластерів відповідає пріоритетам Європейського Союзу.

У випадку залучення міжнародних донорських організацій до фінансування та управління кластерними програмами, вони набувають статусу державно-приватно-міжнародних програм, що підвищує їх ефективність за рахунок використання переваг міжнародного

співробітництва. Створення механізмів фінансування кластерних програм в рамках ДПП є актуальним для економіки України, оскільки сприяє узгодженню інтересів держави та бізнесу, збільшенню інвестиційних ресурсів, рішенню ряду завдань національного рівня при зниженні бюджетних витрат, що в кінцевому підсумку сприяє підвищенню якості життя населення країни.

Розглядаючи металургійний кластер, слід відзначити різні аспекти його впливу на економічне зростання та підвищення ефективності економіки всіх рівнів:

зниження витрат, обумовлене зовнішніми факторами і перевагою спільної діяльності, впровадженням прогресивних технологій за рахунок доступу та обміну інформацією;

зростання доходів на душу населення;

зростання продуктивності праці в результаті доступу до загального фонду технічних та організаційних знань;

зростання загальної продуктивності факторів виробництва за рахунок економії на масштабах виробництва, партнерства між компаніями, поширення нових технологій між виробничими секторами.

Безперечно, ці показники в комплексі відображають вплив кластерів на економічне зростання, але не характеризують рівень конкурентоспроможності. В даний час відсутня загальноприйнята методика оцінки економічної ефективності кластерного підходу в підвищенні конкурентоспроможності суб'єктів кластера. З урахуванням цієї ситуації, економічна оцінка реалізації кластерного механізму передбачає з'ясування низки методологічних питань:

визначення критеріїв економічного ефекту та ефективності кластеризації;

визначення джерел економічного ефекту кластерів;

вибір методу прогнозування ефекту;

обґрунтування прогнозного періоду.

Економічний ефект кластеризації слід розглядати для всіх учасників процесу кластеризації – суб'єктів кластеру, органів державного управління мезо- та макрорівнів. У якості критерію економічного ефекту реалізації кластерного механізму на макрорівні пропонується рівень конкурентоспроможності підприємств, що обґрунтовується їх роллю в підвищенні конкурентоспроможності економічних систем більш високого порядку (галузі, регіону, національної економіки). Кластери створюють стратегічні конкурентні переваги для підприємств за рахунок отримання синергетичного ефекту від державно-приватного партнерства.

У якості показників економічного ефекту кластеризації на рівні національної та галузевої економіки можна використовувати показники, що характеризують зростання інвестиційної та інноваційної активності, розвиток підприємництва, зовнішньої торгівлі та промислового виробництва, а саме: темп зростання ВВП/ВГП, рівень ВВП/ВГП на одного працюючого, рівень зайнятості, зростання кількості суб'єктів підприємництва в галузі, зростання інвестицій в основний капітал, обсяг інвестицій в основний капітал на 1 працюючого, наукомісткість ВВП/ВГП, питому вагу інноваційно-активних організацій, частка інноваційних товарів в загальному обсязі виробництва продукції, сальдо зовнішньої торгівлі.

Економіко-статистичний метод прогнозування ґрунтується на побудові економіко-математичних моделей. Для прогнозу ефекту та ефективності кластеризації на мезорівні пропонується використання регресійні залежності результуючої ознаки (рівня конкурентоспроможності галузі та рентабельності сукупних активів) від факторів-аргументів. Основні вимоги, що пред'являються до включених в регресійну модель факторів: кожен з факторів повинен бути обґрунтований теоретично; перелік доцільно включати тільки найважливіші фактори, які мають істотний вплив на досліджувану ознаку; фактори не повинні бути лінійно залежні один від одного.

Для відбору чинників регресійній моделі пропонується використовувати метод виключення, який передбачає побудову регресійного рівняння, яке включає всю сукупність факторів з послідовним скороченням їх кількості до тих пір, поки не виконаються умови достатності коефіцієнту детермінації, статистичної значимості регресорів, відсутність мультиколінеарності.

У якості ознак-факторів пропонується використовувати показники оцінки конкурентоспроможності ГМК України:

– темпи зростання виробництва продукції – x_1;
– темпи зростання продуктивності праці – x_2;
– знос основних фондів – x_3;
– відсоток нових замовлень – x_4;
– відсоток нових іноземних замовлень – x_5;
– імпортозалежність внутрішнього ринку – x_6;
– експортоорієнтованість – x_7;
– рентабельність підприємств – x_8;
– інвестиції в основний капітал – x_9;
– питома вага іноземних інвестицій – x_{10};
– інноваційна активність – x_{11};
– обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт – x_{12};

У якості ознаки-результату пропонується використовувати оцінку конкурентоспроможності галузі, яку визначену за методикою автора. На основі вихідних даних, побудована матриця коефіцієнтів множинної кореляції, яка дозволила вибрати значущі фактори-ознаки X для побудови рівняння регресії.

Парні коефіцієнти кореляції знаходяться в діапазоні 0,75 - 1, що говорить про досить тісному зв'язку між ознаками-факторами (x_1-x_{12}) та результативною ознакою (y). Найбільш значущі фактори – x_3 (знос основних фондів) та x_8 (рентабельність підприємств галузі).

Використання методу виключення дозволило скоротити кількість факторів, які мають вплив на загальний рівень конкурентоспроможності. При цьому, коефіцієнт детермінації (R^2=0,783) має досить високе значення і показують, що більша частина загальної варіації результативної ознаки (інтегрального показника конкурентоспроможності галузі) зумовлена змінами факторних ознак. Загальний вигляд лінійної моделі конкурентоспроможності ГМК України може бути представлено формулою:

$$y = -5{,}226 - 0{,}036x_6 + 0{,}145x_7 + 0{,}088x_8 - 0{,}314x_{11}$$

де x_6 – імпортозалежність внутрішнього ринку;

x_7 – експортоорієнтованість;

x_8 – рентабельність підприємств;

x_{11} –інноваційна активність.

Аналіз адекватності економіко-математичної моделі проводиться за допомогою регресійної статистики: коефіцієнт регресії (R), коефіцієнт детермінації (R^2), стандартна помилка (помилка апроксимації), критерій Фішера (F), t-критерій Стьюдента (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Показники оцінки адекватності регресивної моделі прогнозування конкурентоспроможності ГМК України та

Коефіцієнт множинної регресії R	Коефіцієнт детермінація R^2	Стандартна помилка	Критерій Фішера, F розр	Критерій Фішера, F табл	t-критерій Стьюдента
0,8849	0,7831	0,2435	5,4152	3,36	2,327

Як видно з додатку В, коефіцієнт множинної регресії (R) лежить в прийнятному для прогнозу діапазоні (0,7-1,0), що свідчить про досить тісний зв'язок між ознаками-факторами та результуючою ознакою. Коефіцієнт детермінації (R^2) має достатньо високі значення та показує, що більша частина загальної варіації результативної ознаки зумовлена змінами факторних ознак. Перевірка значущості рівняння регресії проводилася на

основі показників залишкової суми квадратів (*SS*). Регресійна сума квадратів істотно перевищує залишкову. Це говорить про те, що велика частина варіації конкурентостроможності (*y*) пов'язана з факторами x_6, x_7, x_8 .та x_{11}.

Значення розрахункового критерію Фішера більше табличних значень, по цього зв'язок вважається статистично значущою. Стандартна помилка знаходиться в межах норми, що допустимо для економічних розрахунків. Оцінку значущості коефіцієнтів рівнянь регресії проводили з використанням t-критерія Стьюдента та рівня значущості $p<0,1$. Табличні значення t-критерію при рівні значущості 10 % виявилися менше фактичних значень t-критерію Стьюдента коефіцієнтів при x_6, x_7, x_8 .та x_{11}.

Найбільшу значимість мають фактори «експортоорієнтованість» (x_7) та «інноваційна активність» (x_{11}).

Побудова прогнозної моделі здійснюється по статистичній базі підприємств металургійного кластеру. Більш точну модель для прогнозування можна отримати, перейшовши від лінійної моделі до поліноміальної. Оскільки поліноміальна модель більш складна з точки зору економічної інтерпретації та більш складна для прогнозування, то для даного дослідження було обрано багатофакторну лінійна модель.

Для прогнозування рівня конкурентоспроможності галузі на 2-річний період використовується прогнозна статистична база (Додаток В), яка формується за допомогою розрахунку прогнозних значень приросту ознак-факторів, які визначаються шляхом множення значень показників базисного періоду на середню величину зміни відповідних показників (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Прогноз рівня конкурентоспроможності ГМК України

	2017	2018 прогноз	2019 прогноз
Кількісна оцінка показник конкурентоспроможності	1,11	1,38	1,57
Якісна оцінка показник конкурентоспроможності	середній	середній	середній
Відхилення, %	-12,48	24,24	14,06

Таким чином, відповідно до розробленої методики оцінки економічних наслідків кластеризації, було прогнозовано показники економічного ефекту та ефективності організації кластерів в гірничо-металургійному комплексі України.

З ймовірністю не нижче 95 % можна стверджувати, що в результаті організації кластерів розвитку на основі державно-приватного партнерства в межах гірничо-металургійного комплексу України рівень конкурентоспроможності галузі через 2 років підвищиться в 1,47 рази і досягне до 2019 році 1,57 %, що за шкалою якісної оцінки відповідає середньому рівню.

Прогноз показав, що в результаті організації кластерів і розвитку співпраці на засадах державно-приватного партнерства, а також реалізації запропонованих методів підтримки кластерів через 2 роки рентабельність сукупних активів підприємств гірничо-металургійного комплексу України зросте більше, ніж в два рази. Найбільше зростання рентабельності відбудеться за рахунок збереження експортоорієнтованості збутової політики ГМК та розвитку інноваційної активність за рахунок збільшення інвестиційних ресурсів металургійних кластерів.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі обґрунтовано доцільність проведення кластерної політики держави як інструменту реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю міжгалузевого комплексу, вдосконалено організаційно-методичне забезпечення кластеризації ГМК України, запропоновано алгоритм реалізації кластерної програми на засадах впливу кластерів на ефективність функціонування галузі.

Визначено промисловий кластер як відкриту бізнес-систему, що самоорганізується, виникає під впливом інтеграційних процесів в економіці, спрямована на підвищення конкурентоспроможності та збільшення

економічної ефективності за рахунок синергії діяльності учасників системи. Стимулом формування кластеру є вплив зовнішніх чинників, важливу роль серед яких грає стратегічна політика владних структур. Реакцією на останню служить розвиток стійких економічних зв'язків між промисловими підприємствами.

З метою кластеризації гірничо-металургійного комплексу України пропонується використовувати метод проектного управління та фінансування, відмінною особливістю якого є широке залучення до процесу планування представників органів державного управління, різних громадських ініціатив, бізнес-товариств, науковців та фахівців, що дозволяє реалізувати принципи державно-приватного партнерства та підвищує об'єктивність, економічну ефективність і досяжність цілей кластерної програми. Інституційне забезпечення кластерної політики держави полягає в розробці формальних і неформальних інститутів, які регулюють процес організації та розвитку кластер в країні.

Запропоновано організаційно-економічний механізм реалізації програми, що передбачає створення Асоціації виробників металургійної продукції, до складу якої входять: правління та дирекція, інформаційний бізнес-центр, освітній центр створений при базовому (галузевому) вузі, центр інжинірингу та трансферу технологій, центр зовнішньоекономічних відносин, координатори-представники видобувних, металургійних та транспортних підприємств-учасників кластеру. Асоціації виробників металургійної продукції дозволить реалізувати механізм співпраці та державно-приватного партнерства в кластерах і сприятиме підвищенню конкурентоздатності підприємств ГМК України.

В якості організаційних форм підтримки металургійних кластерів органами державного управління пропонується: відстоювання інтересів гірничо-металургійного комплексу в межах економічної політики держави шляхом збільшення імпортних мит і податків на продаж імпортних конкуруючих товарів; введення квот на ввезення конкуруючих товарів;

введення квот на вивіз сировини, тощо; допомога в здійсненні міжнародного співробітництва, просування вітчизняних підприємств та їх продукції, створення міжнародних альянсів в межах кластерів, розвиток технологічної співпраці; проведення конкурсу серед кластерів, що буде сприяти розвитку мотиваційних чинників підвищення ефективності та конкурентоспроможності як кластерів, так і галузі в цілому.

Основні результати досліджень по даному розділу опубліковані у роботах [132, 134, 137, 140, 141, 143].

ВИСНОВКИ

Основним науковим результатом дисертаційної роботи є вирішення актуального завдання щодо формування конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України в умовах глобалізації, розробки науково-методичних підходів і рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності галузей та міжгалузевих промислових комплексів. Вони спираються на такі наукові результати та положення.

1. За результатами дослідження обґрунтовано, що управління конкурентоспроможністю міжгалузевих промислових комплексів має відбуватися на основі поєднання стратегічних орієнтирів, визначених державним регулюванням зовнішньоекономічної торгівельної політики та аналізу діяльності окремих суб'єктів господарювання, який здійснюється з позиції оцінки конкурентоспроможності підприємств України та вибору їх стратегій розвитку. Доведено вплив глобалізаційних процесів на формування конкурентоспроможності галузевих комплексів. Обґрунтовано необхідність врахування базових процесів світової економіки: зростання мобільності (можливості територіального переміщення) і зростання відтворюваності (можливості повторити, скопіювати, відтворити) ресурсів, продуктів, технологій), що дозволяє національній економіці отримувати безпосередні вигоди від участі в процесі глобалізації

2. Теоретичний аналіз наукових підходів дозволив розвинути категоріально-понятійний апарат, а саме уточнити поняття конкурентоспроможності економічних систем на макро-, мезо- та мікрорівні, довести їх взаємозв'язок та взаємовплив. Під «конкурентоспроможність галузі в умовах глобалізації» пропонується розуміти такий стан підприємств галузі, що дозволяє виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам світових ринків та задовольняти вимоги конкретних груп споживачів в даній країни та світі в цілому, визначається

наявністю технічних, економічних і організаційних конкурентних переваг для виробництва і збуту продукції та дозволяє створювати умови для зростання конкурентоспроможності економіки країни в світовому економічному просторі.

3. Запропоновано концептуальні положення формування конкурентоспроможності промислових комплексів в умовах глобалізації на основі кластерного підходу, які, на відміну від існуючих, передбачають аналіз економічних процесів на макро-, мезо- та мікрорівня та оцінювання їх впливу на рівень конкурентоспроможності систем. Принципово новим є використання аналітичних показників конкурентоспроможності та їх зв'язок з рівнем розвитку економіки країни в цілому. Це дозволить на практиці управляти з одного боку конкурентоспроможністю України на зовнішньому ринку металопродукції, з іншого – конкурентоспроможністю підприємств гірничо-металургійного комплексу.

4. Узагальнено структуру показників, яка базується на характеристиках тих аспектів діяльності галузі, що мають істотний вплив на конкурентоспроможність та дозволяють оцінити конкурентоспроможність гірничо-металургійного комплексу, системно розкриває взаємодію між рівнем концентрації ринку металопродукції (визначити привабливість галузі з позицій стратегічного розвитку) та конкурентоспроможністю підприємств (перспективи розвитку галузі за рахунок інноваційно-інвестиційної діяльності), враховує специфічні особливості функціонування підприємств в умовах глобалізації та дозволяє визначити інтегральний показник конкурентоспроможності галузі.

5. Запропоновано науково-методичний підхід до формування стратегії управління конкурентоспроможністю ГМК, який базується на використанні конкурентних переваг економічних систем всіх рівнів, враховує «вузькі місця» та «точки зростання» мезоекономіки в умовах глобалізації світових ринків металопродукції. Основна мета його використання полягає в обґрунтуванні вибору стратегії конкурентоспроможності галузі на засадах

державно-приватного партнерства.

6. З метою обґрунтування переваг кластерного підходу і можливості його використання в управлінні конкурентоспроможністю підприємств ГМК України розроблено теоретичні основи формування кластерів. Доведено, що промисловий кластер, як організація комплементарних, територіально взаємопов'язаних відносинами співпраці та партнерства суб'єктів бізнесу, місцевих установ і органів державного управління, має переваги перед іншими формами об'єднань за рахунок низьких трансакційних витрат та синергетичного ефекту. Розроблено теоретичні основи механізму самоорганізації та підвищення конкурентоспроможності галузі шляхом кластеризації на засадах державно-приватного партнерства.

7 З урахуванням виявлених в ГМК України економічних передумов управління конкурентоспроможністю, рівня розвитку соціального капіталу і специфіки галузевого управління, обґрунтовано доцільність багаторівневого підходу до формування конкурентоспроможності підприємств, заснованого на поєднанні переваг управління на мезорівні, реалізованого в рамках кластерів, та на мікрорівні, що дозволить забезпечити комплексне і системне управління конкурентоспроможністю галузі. Удосконалено методологію кластерного підходу до формування конкурентоспроможності галузі, яка, на відміну від існуючих теорій, розглядає управління конкурентоспроможністю з позиції формування багаторівневої системи, елементами якої є конкурентоспроможність на макро-, мезо- та мікрорівнях.

8. Для використання переваг кластерних зв'язків і партнерських відносин при формуванні чинників конкурентоспроможності галузі розроблено організаційно-економічний механізм реалізації кластерного підходу. Інституційне забезпечення якого представлено складом органів державного регулювання процесів кластеризації та колегіального управління кластерами, їх цілями і функціями. Розроблено концепцію створення Асоціації виробників металургійної продукції, в тому числі її організаційні структури. Відповідно до методології управління проектом,

для визначення логіки дій щодо створенню кластерів був проведений аналіз організаційно-економічних умов створення металургійного кластерів у Донецькому регіоні, який дозволив побудувати «дерево стратегій». На основі аналізу стратегій побудована логіко-структурна матриця кластерної програми, графік заходів за програмою і графік ресурсів, визначені джерела фінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. America's competitive crisis: confronting the new reality. *Council of competitiveness.* Washington, DC. April, 1987.

2. Balassa B., (1965). Trade liberalization and «revealed» comparative advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*. No. 33. pp. 92-123.

3. Best, M.H. Cluster, (2003). Dynamics in Theory and Practice: Singapore. *Johor and Penang Electronics*. URL: http://www.oecd.org/ daf/corporate.

4. Coleman, J. S. (1990). Foundation of Social Theory. Cambridge : Mass. Belkanap-Press of Harvard University Press. 316 p.

5. Industrial Development Report 2002-2003 (2002). Competing Through Innovation and Learning. UNIDO, Vienna. URL: https://open.unido.org/api/ documents/4803465/download/Industrial Development Report2002-2003-Competing through Innovation and Learning

6. Database Central Europe. URL: http://www.databasece.com/en/labour-costs

7. Davenport T.H., Glaser J. (2012) Just-in-time delivery comes to knowledge management. *Harvard Business Review*. Vol. 80. №7 (July). pp. 107-111.

8. Enhancing European Competitiveness, Competitiveness Advisory Group: First Report to the President of the Commission, Prime Ministers and Heads of State. Rome, June 1995. pp. 2-3

9. Enright, M.J. (2002) Regional Clusters: What we know and what we should know. *Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition*. Kiel, 2002. 18 p

10. Enright, M. (1993) The Geographical Scope of Competitive Advantage: Stuck in the Region? Changing scales for regional identity. Netherlands, Utrecht. pp. 87-102.

11. European competitiveness report 2009 URL: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=5715&userservice_id=1&request.id=0

12. Feurer R., Chaharbaghi K. (1994) Defining competitiveness: a holistic approach. *Management Decision*. Vol. 32. № 2. pp.49

13. Fiol C. (2001) Revisiting an identity-based view of sustainable competitive advantage. *Journal of Management.* №27. pp. 691–699.

14. FWC Sector Competitiveness Studies – Competitiveness of the EU Aerospace Industry with focus on: Aeronautics Industry. *Within the Framework Contract of Sectoral Competitiveness Studies – ENTR/06/054 Final Report*. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/aerospace/files/aerospace_studies/aerospace_study_en.pdf

15. Jacobs, D. (1997). Knowledge-intensive Innovation: The Potential of the Approach. *The IPTS Report, Technology and Competitiveness* . № 16. 126 p.

16. Gaither N. (1987). Production and operations management: A problem-solving and decision-making approach. New York: The Dryden Press. 884 p.

17. Garelli S. (2002). Competitiveness of Nations: The Fundamentals. *International Institute for Management Development IMD*. URL: www02.imd.ch/wcc/yearbook

18. Global steel demand continues to show resilience. URL: https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:e41c7f63-43f0-4430-9af0-229a945c16dd/worldsteelShortRangeOutlookOctober2018.pdf

19. Hanouz M. (2008). Assessing competitiveness of nations: the global competitiveness index. The Ukraine competitiveness report 2008. Geneva: WEF. 266 p.

20. Industrial Competitiveness: Benchmarking business environments in the global economy (1997). Paris : Organisation for Economic Cooperation and Development. 497 p.

21. Ketels C., Lindqvist G., Sölvell Ö. (2006). Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies. Stockholm : Center for Strategy and Competitiveness. 38 p

22. Latest Developments In Steelmaking Capacity. URL: http://www.oecd.org/sti/ind/86th Steel Committee meeting Presentation by OECD, Latest development in Steelmaking Capacity.pdf

23. Lundvall B.-A. (2009). The Danish Model and the Globalizing Learning Economy: Lessons for Developing Countries. URL: https://ideas.repec.org/p/unu/wpaper/rp2009-18.html.

24. Patnam R. D., Leonardi R., Natetty R. Y. (1993). Marking Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton University Press. 182 p.

25. Philip G.C.(1997). Globalization and the Residual State: The Challenge to Viable Constitutionalism. *Designs for democratic stability: studies in viable constitutionalism.* N.Y., London. 285 p.

26. Policy Recommendations for Turkey's Industrial Competetiveness (2006). *Turkish Enlargement Business Council*. URL: http://www.ert.be/doc/ 01667.pdf

27. Stalk G.J. (2008). Time – the next source of competitive advantage. *Harvard Business Review*. Vol. 66. №4 (July-August). pp. 41-51.

28. Steel Statistical Yearbook 2018. *The World Steel Association*. Table 1. pp. 1-2. URL: https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook.html

29. Study on Competitiveness of the European Shipbuilding Industry. *Within the Framework Contract of Sectoral Competitiveness Studies*. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/maritime/files/fn97616_ecorys_final_report _on_shipbuilding_competitiveness_en.pdf

30. The Global Competitiveness Report 2009-2010 URL: http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf

31. The Global Competitiveness Report 2018. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=UKR

32. The Organisation for Economic Cooperation and Development. URL: http://www.oecd.org

33. The World Steel Association. URL: https://www.worldsteel.org

34. World Economic Forum, 2012. The Global Competitiveness Report 2012–2013. URL: http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info

35. World Steel in Figures 2018. URL: https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:f9359dff-9546-4d6b-bed0-996201185b12/ World+Steel+in+Figures+2018.pdf

36. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: http://smida.gov.ua

37. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга. 1996. 208 с.

38. Акулич О.В. Методологическая аргументация определения конкурентоспособности отрясли. *Известия государственной экономической академии*. № 3. 2011. С. 86-89.

39. Алиев З.Т. Конкурентоспособность в эпоху глобализации. *Власть*. 2009. № 2. С. 34-37

40. Амоша А.И., Большаков В.И., Минаев А.А. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития. Донецк: НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. 2013. 114 с.

41. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике. *Экономист*. 1997. № 10. С. 37-47.

42. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб: Питер. 1999. 416 с.

43. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації. К.: КНЕУ, 2004. 275 с.

44. Афонина А.Г. Экономическое содержание и механизм управления развитием кластеров в региональной экономике: автореф. дис. … канд. экон. наук. Пермь, 2012. 24с

45. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности. *Маркетинг*. 2003. № 4 (71). С. 25-38.

46. Ахметжанова С. Оценка конкурентоспособности отрясли. *Маркетинг - инструмент конкуренции*. 2002. С. 95-103.

47. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Никифорова С.В. Маркетинг. М.: Экономика. 2001. 512 с.

48. База даних з торгівлі товарами ООН. URL: http://comtrade.un.org/db/

49. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення. К.: НІСД, 2002. 132с.

50. Бандурин В., Рачич Б., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. М.: Буквица. 1999. 304 с.

51. Беззубченко О.А. Оцінка конкурентоспроможності галузей національної економіки в умовах глобалізації. *Економічний простір*. 2009. № 21. С. 85-93.

52. Беликов И.В. Кодекс корпоративного управления: зарубежный опыт. URL: http://www. rid.ru/

53. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. М.: Международные отношения. 1999. 256 с.

54. Бідзюра І. Держава в умовах розгортання системних реформ. *Політичний менеджмент*. 2004. № 3. С. 79.

55. Большаков В. І., Тубольцев Л. Г. Чорна металургія і національна безпека України. *Вісник Національної академії наук України*. 2014. № 9. С. 48-58.

56. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. 895 с.

57. Борисова Т.М. Конкурентоспроможність галузі: детермінанти формування та сучасні методи оцінювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6. Т. 1. С. 54-60.

58. Боуш Г.Д. Формирование и развитие промышленных кластеров: теория и методология: автореф. дис. … докт. экон. наук. СПб. 2012. 42 с.

59. Бурцева О.Є. Державна підтримка малого інноваційного бізнесу в Україні. *Менеджер*. 2016. № 3. С. 45-51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2016_3_8

60. Васюта Е.П. Конкурентоспособность отрасли как составляющая эффективности национальной экономики. *Бизнес-Информ*. 2014. № 2. С. 160-166.

61. Васяйчева В.А., Сахабиев В.А. О кластерном подходе к территориальной организации производства региона. *Управленческий учет.* 2015. № 3. С. 3-10.

62. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания. – М. : Финпресс, 2000. 272 с

63. Власюк В.С. Сегодня промышленная политика в Украине практически отсутствует. URL: http: //uaproni.info/article/6052-vladiniir-vlasyuk-segodnya-proniyshlennaya-pohtika-ukraine-prakticheski-otsutstvuet.html.

64. Волков В.П. Моделювання параметрів економічної безпеки металургійної галузі. *Экономика и менеджмент – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития*. Т. 2. URL: http://metallurg.in.ua/news/compaiiy.

65. Гавриш О.А., Чайковський Є.О. Українські металургійні підприємства: сучасні тенденції та місце у світовому металургійному виробництві. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут».* 2016. № 13. С. 150-157. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_24

66. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку: монографія. Ін-т економіки та прогнозування. К., 2009. 836 с.

67. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. *Вопросы экономики*. 2004. № 7 С. 3-15.

68. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях. *Российский экономический журнал*. 1998. № 3. С. 67-77.

69. Глобализация мирохозяйственных отношений. Сущность, формы и перспективы. М.: ДА МИД РФ. 1999. 153 с.

70. Гончарова О.М. Конкурентоспроможність підприємств металургійної промисловості України. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2007. Вип. 12. С. 353-361.

71. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. Х.: ИНЖЕК. 2006. 592 с.

72. Горбашко Е.А. Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции. СПб.: СПбУЭФ. 1994. 178 с.

73. Горно-металлургический комплекс Украины (цифры, факты, комментарии). К., 2009. URL: http://cgntb.dp.ua/img/upl/book_GMKU/glava%2010_v011.pdf

74. Горошкова Л.А. Стан структури економічної безпеки металургійної галузі. *Економіка та управління національним господарством.* 2012. Вип. 1. Т. 1. С. 191-196.

75. Гохберг О.Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу. *Вісник Львівської державної фінансової академії*. 2010. № 18. С. 50-56.

76. Губський Б. В. Конкурентоспроможність економіки України. Посттрансформаційна перспектива.К.: Наукова думка. 2004. 344 с.

77. Гурков И.Л. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий. *Вопросы экономики*. 2005. № 2. С. 40-52.

78. Дворцин М.Д. Что такое кластеры и как их создавать. *Восток*. 2007. № 1. С. 12-15

79. Дворяшина М.М., Фёрова И.С. Промышленные кластеры: организация, эффективность, эволюция. Красноярск. 2004. С. 66-70

80. Демченко А.А., Кузьбожев Э.Н. Управление конкурентоспособностью предприятий отраслевого комплекса. Курск: Курс. гос. техн. ун-т, 2002. 134 с.

81. Денисюк А.В., Зінченко О.А. Проблеми та перспективи розвитку металургійної галузі України на світовому ринку. URL: http://www.niinproni.coni.ua/ articles/198358.html.

82. Долгов С.И. Глобализация мировой экономики: проблемы и перспективы. М. : Экономика. 1998. 215 с.

83. Донбас і Крим: ціна повернення. К.: НІСД, 2015. 474 с.

84. Драчук Ю.З., Трушкіна Н.В. Щодо вдосконалення інституційних засад державного регулювання модернізації промислового виробництва. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2013. Т. 18. Вип. 2. С. 67-78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_2_10

85. Економіка підприємства. За заг. Ред. Покропивного С.Ф. К.: КНЕУ, 2001. 528 с.

86. Економічна енциклопедія. Гол. редкол.: Гаврилишин Б.Д. К.: Академія. 2000. Т.1. 864 с.

87. Емельянов С.В. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках и конкурентные преимущества (на примере США). *Маркетинг в России и за рубежом*. 2002. № 1. С. 11

88. Емельянов С.В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годыXX века. М.: Международные отношения. 2001. 408 с.

89. Жаліло Я.А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку. *Стратегічна панорама*. 2004. № 3. С. 99.

90. Завьялов П.С. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения. *Маркетинг*. 2001. № 5. С. 21-32

91. Закирова В.Н. Уровень конкурентоспособности отрасли как конститутивный результат интегрированности управления с использованием синергетического похода. *Вестник АГТУ*. 2012. № 1. С. 53-57

92. Закирова В.Н. Методологические аспекты оценки конкурентоспособности отрасли. URL: http:// research-journal.org/featured/ economical/metodologicheskie-aspekty-ocenki-konkurentosposobnosti-otrasli/

93. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/ show/2210-14

94. Захарченко В.І., Захарченко С.В. Кластерний підхід до підвищення конкурентоспроможності регіонів України. *Укр. геогр. журн*. 2011. № 2. С. 28–33.

95. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики. Х.: РИОХГЭУ. 1997. 246 с.

96. Иванова И.В. Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур. *Проблемы и перспективы экономики и управления*. СПб.: Реноме. 2012. С. 175-178

97. Инновационное развитие регионов Беларуси и Украины на основе кластерной сетевой формы. Минск: Беларуская навука. 2015. 391 с.

98. Интрилигейтор М.Д. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции. *Сценарии Интернет*. 2001. № 6. URL: http://www.PTPU.ru/Issues/6_98/pu6_1.htm

99. Ицковиц, Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии. Томск: Изд-во Томского гос. Ун-та систем управления и радиоэлектроники. 2010. 238 с.

100. Кваша С.М., Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку. *Економіка АПК*. 2006. № 5. С. 99-104.

101. Кизим М.О. Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. 304 с

102. Кириченко О.О. Дослідження розвитку гірничометалургійного комплексу України. *Сталий розвиток економіки*. 2012. С. 34-39.

103. Китай не спешит сокращать мощности в металлургии. URL: http://www.miiiprom.com.ua/iiews/212463.html.

104. Клайн Л. Глобализация: вызов национальным экономикам. URL: http://www.ptpu.ru/Issues/6_98/pu-6_18.htm

105. Княгинин В.М. Кластерный путь к новой экономике. URL: polit. ru/article/2012/11/19/cluster

106. Коваленко Ю.С. Аграрний ринок України: організація та управління. К.: ІАЕ УААН. 1998. 107 с.

107. Ковалець Б.М. Теоретико–методологічні підходи до трактування сутності конкурентоспроможності галузі. *Наукові записки. Серія «Економіка».* 2010. Вип. 13. С. 335-341.

108. Козенков Д.Є., Цимбалюк О.В. Аналіз стану чорної металургії України: сучасні проблеми та шляхи розвитку. *Ефективна економіка*. 2013. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2225.

109. Кому торговая война, а кому прибыль одна: черные металлы сопротивляются падению цен, сохраняя кредитоспособность отрасли. URL: https://www.acra-ratings.ru/research/1026

110. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ. Под ред. Мироненко Н.С. М.: Пресс-Соло. 2002. 472 с.

111. Конкурентоспособность отрасли. URL: https://financialsupport.ru/23-konkurentosposobnost-otrasli.html

112. Конкурентоспособность отрасли. URL: https:/21apc.ru/blog/1119-2012-09-09-09-26-27

113. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. За ред. Жаліла Я.А. К: НІСД. 2005. 388 с.

114. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення. За ред. д-ра екон. наук Крючкової І. В. К.: Основа. 2007. 488 с.

115. Конкурентоспроможність і сталий розвиток у глобальній перспективі. К.: ІСЕМВ.2001. 203 с.

116. Конкурентоспроможність національної економіки. За ред. д.е.н. Кваснюка Б.Є. К.: Фенікс. 2005. 582с.

117. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення. За заг. ред. Янкового О.Г. Одеса : Атлант. 2013. 470 с.

118. Кононенко И. Метод экспресс-анализа уровня конкурентоспособности продукции. *Экономика Украины*. 1998. № 2. С.80-83.

119. Концепція Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 роки URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/690-2012-%D1%80.

120. Костенко О.В. Кластерный подход в государственном регулировании экономики: кластерная или промышленная политика? *Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом*. 2016. № 3. С.182-184.

121. Коськовецька Н.М., Скоробогатова Н.Є. Конкурентоспроможність галузі в умовах інтеграційних процесів. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2016. № 10. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/ article/view/66917/pdf_24

122. Кочетов Э.Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства). М.: БЕК. 1999. 480 с..

123. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації). Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». 2004. 188 с.

124. Кулик І.М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії в Україні. *Бізнес-інформ*. 2012. № 5. С. 116-121.

125. Куликов Г.В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. М.: Экономика. 2000. 247 с.

126. Кулицький С. Проблеми розвитку українського гірничо-металургійного комплексу на сучасному етапі. *Україна: події, факти, коментарі*. 2015. № 15. С. 41-62. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr15.pdf.

127. Кулицький С. Українська чорна металургія: стан, проблеми, перспективи. *Україна: події, факти, коментарі*. 2016. № 5. С. 44-65. URL: http://nbuviap.gov.ua/ images/ukraine/2016/ukr5.pdf

128. Кутикова И.Н., Османкин Н.Н. Методы анализа факторов конкуренции и самофинансирования в организации развития высокотехнологичных предприятий в условиях глобализации. *Вестник Самарского государственного университета.* 2007. № 3 (53). С. 132-137

129. Кухно С.А. Кластерний підхід в системі управління конкурентоспроможністю гірничо-металургійного комплексу України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2018, 20, Ч. 1. С. 172-177

130. Кухно Концепція формування системи управління конкурентоспроможністю галузі. *Причорноморські економічні студії.* 2018, 28-1. С. 213-216.

131. Кухно С.А. Методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України. *Причорноморські економічні студії.* 2017, 16. С. 237-241.

132. Кухно С.А. Особливості формування політики соціальної відповідальності великих корпоративних структур. *Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-*

економічного розвитку: матер. І Міжнар. наук.-практ. конф. (5-6 груд. 2013 р., м. Донецьк), Ч. 2. Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 111-112.

133. Кухно С.А. Регіональна модель геоекономічної стратегії підвищення конкурентоспроможності України. *Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів*: матер. Міжнар. наук.-практ. конфер. (21-24 трав. 2014 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2014. С. 45-46.

134. Кухно С.А. Реструктуризація підприємств гірничо-металургійного комплексу України як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону. *Регіональний розвиток – основа розбудови української держави* (секція 3 «Виробничі, зовнішньоекономічні і екологічні аспекти регіонального менеджменту, організаційно-економічні механізми регулювання управлінської діяльності): матер. ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. (9-10 квіт. 2013 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 145-147.

135. Кухно С.А. Тотальна глобалізація сучасного бізнесу змушує українських підприємців ставати гравцями на зовнішніх ринках для забезпечення успіху та прибутковості їхніх компаній. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності в освіті, науці і бізнесі:* матер. розширеного круглого столу (29 жовт. 2013 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 84-85

136. Кухно С.А. Умови конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України на зовнішніх ринках. В кн.: *Механізми розвитку і безпеки економіки та суспільства: монографія* / В. В. Дятлова, Л. В. Батченко, О. Г. Ткаченко, С.А. Кухно та ін. Маріуполь, ДонДУУ, 2015. С. 78-88.

137. Кухно С.А., Ткаченко О.Г. Особливості функціонування і розвитку світового ринку технологій. *Актуальні проблеми зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів*: матер. Міжнар наук.-практ. інтернет-конф. Секція

3 «Інноваційні засади розвитку економіки» (23-25 лист. 2016 р., м. Маріуполь). ДонДУУ, 2016. С. 118-120.

138. Кухно С.А., Ткаченко О.Г. Проблеми формування стратегії конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України. *Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2015: Zbiór raportów naukowych Międzynarodowa konferencja naukowo-praktyczna.* Warszawa, Sp. z.o.o. «Diamond trading tour», 2015. С. 77-80.

139. Кухно С.А., Ткаченко О.Г. Умови і чинники міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. *The development of International Competitiveness*: *State, Region, Enterprise*: Conference Proceedings, Part I, December 16, 2016. Lisbon, Baltija Pablishing. P. 117-122.

140. Кухно С.А., Ткаченко О.Г., Ревіка К.А. Структурна перебудова зовнішньоекономічної сфери України як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації. *Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір*: матер. Міжнар наук.-практ. інтернет-конф. (9 груд. 2016 р., м. Маріуполь). Маріуполь, МДУ, 2016. С. 98-102.

141. Кухно С.А., Ткаченко О.Г., Удовиченко К.А. Оцінка структурних змін у зовнішній торгівлі України. *Проблеми та перспективи забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку : зб. наук. праць Дон. держ. ун-ту упр. Сер.: Економіка.* 2016, Т. XVII, 299. С. 135-143.

142. Кухно С.А., Ткаченко О.Г., Шкарупа Р.О. Чинники міжнародної конкурентоспроможності промислового сектора національної економіки. *Проблеми та перспективи забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку : зб. наук. праць Дон. держ. ун-ту упр. Сер.: Економіка*, 2017, Т. XVIII, 301. С. 139-148.

143. Кухно С.А. Інституційні засади кластерної політики держави. *Ефективна економіка.* 2017, 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

144. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб. : Наука. 1996. 589с.

145. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. URL: http://www.innoclusters.ru/uploaded/docs/ljenchuk.pdf

146. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. М.: Юрайт. 2014. 437 с.

147. Мазаракі А., Лігоненко Л., Ушакова Н. Економіка торговельного підприємства. К.: Хрещатик. 1999. 800 с.

148. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Конкуренция: от теории к практике: тренинг для руководителей. М.: Равновесие. 2009. 328 с.

149. Макогон Ю.В. Внутрішній ринок металургії України та концентрація підприємств цієї галузі. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 1. С. 68-75.

150. Макуха С.М. Основні фактори підвищення ефективності функціонування товарних ринків в Україні. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1 (20). С. 51-64.

151. Маренич А., Астахова І. Управление конкурентоспособностью предприятия. *Бизнес-Информ*. 1996. № 5 С. 23-27.

152. Марков Л. С. Теоретико-методологические основы кластерного подхода в экономике: автореф. дис.…докт. экон. наук. Новосибирск. 2014. 31 с.

153. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. М.: Эксмо. 2011. Т.3. 1200 с.

154. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс. 1993. Т. 2. 310 с.

155. Масленникова Н.П. Концепция развития инновационной восприимчивости организаций в инновационной сфере. *Менеджмент сегодня.* 2006. № 1. С. 12-18.

156. Микольська Н. Нашим завданням є збільшення експорту підприємств гірничо-металургійного комплексу. URL: http://www.nie.gov.ua/News/Print?lang=ukUA&id=58beaf61-bb34-40ce-b6b2-55f77d77dd71.

157. Науменко І. Конкурентоспроможність економіки та конкурентна політика України в контексті європейської інтеграції. *Європейська інтеграція та Україна.* К. : Макрос. 2002. С. 90-107.

158. Нечаев С.Ю., Дегтярева В.К., Лобанов В.Б. Конкурентоспособность и технический уровень тракторов на капиталистическом рынке. М.: УНИИТЭИ. 1987. 44 с.

159. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція. К.: Центр ім. О. Разумкова. 2015. 83 с.

160. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. К.: КНЕУ. 2003. 948 с.

161. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства. К.: МАУП. 2000. 128 с.

162. Обзор рынка черной металлургии. URL: https://ru.investinrussia.com/data/file/Iron_and_steel_industry_report_2018_ru.pdf

163. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язик. 1975. 846 с.

164. Омае К. Мышление стратега. М.: Альпина Бизнес Букс. 2008. 215 с.

165. Осипов А.Н. Повышение конкурентоспособности продукции зернового производства: (теория, методология, практика): дис. ... д-ра экон. наук. М. 2008. 24 с.

166. Основи аграрного підприємництва. За ред. Маліка М.Й. К.: Інститут аграрної економіки. 2000. 582 с.

167. Остапенко А.В. Визначення сутності поняття «конкурентоспроможність галузі». *Бізнес Інформ*. 2016. № 5. С. 15-23.

168. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

169. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua

170. Офіційний сайт Об'єднання підприємств «Укрметалургпром». URL: http://www.ukrmetprom.org/

171. Пасхавер О.Й. Українська приватизація: групи інтересів, причини кризи, шляхи її подолання. К., 2008. 85 с.

172. Пахомов Ю.М. Лук'яненко Д.В., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному середовищі . К.: Україна. 1997. 237 с.

173. Петров А. П. Теоретико-методологические основы формирования социально-ориентированного кластера в регионе: Дис. … д-ра экон. наук. Екатеринбург. 2014. 420 с.

174. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена. 2005. 496 с.

175. Плавшуда К.В. Державне програмування розвитку металургійного комплексу України. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого».* 2013. С. 211-219.

176. Плазовский Н.Ф. Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. М.: Изд-во КМК. 2002. 444 с.

177. Плахин Е.С. Влияние глобализации на отраслевую структуру стран. *Молодой ученый*. 2010. № 12. Т. 1. С. 98-101. URL: https://moluch.ru/ archive/23/2413/

178. Побережець Н. Б. Оцінка конкурентоспроможності олійної галузі України на світовому ринку. *Економіка АПК і природокористування*. 2009. № 11. С. 301-307.

179. Покатаєва О.В., Томарева-Патлахова В.В. Стан та напрями реалізації державних програм соціально-економічного регіонального розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 18. С. 20-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_18_7

180. Полькіна А.С. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку металургії. *Управління розвитком*. 2014. С. 134-137.

181. Попов С.А. Стратегическое управление. М.: Вильяме. 2000. 495 с.

182. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М. : Альпина Бизнес Букс. 2005. 454 с.

183. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс. 2002. 496 с.

184. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения. 1999. 838 с.

185. Портер М. Стратегії конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. К.: Основи. 1998. 264 с.

186. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року» URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?Lang=uk-UA&id=10ef5b65-0209-4aa1-a724-49fd0877d8d6&title=Proekt RozporiadzhenniaKabinetuMinistrivUkrainiproSkhvalenniaStrategiiRozvitku PromislovogoKompleksuUkrainiNaPeriodDo2025-Roku

187. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL: http:// document.ua/ pro-zatverdzhennja-metodichnihrekomendacii-shodo-rozrahunkudoc168080.html

188. Про затвердження Плану заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції: Розпорядження Каб. Міністрів України від 21.09.2011 р. № 896-р. *Уряд. кур'єр*. 2011. № 188.

189. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Каб. Міністрів України від 17.07.2013 р. № 603-р. *Офіц. вісн. України*. 2013. № 66. Ст. 2402.

190. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможний розвиток галузі тваринництва як вищий рівень прояву конкуренції. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3. С. 55-61.

191. Райс Э., Траут Дж. Позиционирование. Битва за узнаваемость. СПб: Питер. 2004. 256 с.

192. Растворцева С.Н., Череповская Н.А. Идентификация и оценка региональных кластеров. *Экономика региона*. 2013. № 4. С.123-135.

193. Ревенко Д.С., Либа В.О., Зейда Л.С. Формування стратегій міжнародної конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 5. С. 35-38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_5_8

194. Рейтинг Forbes: топ-10 украинских экспортеров. URL: http://forbcs.ua/businccss/1410419-rcjting-forbes-top-l O-ukrainskili-cksportcrov

195. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки : науково-аналітична доповідь. К.: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. 2018. 158 с.

196. Савельева Н.А. Организационно-экономические условия формирования конкурентоспособности отрасли (на примере перепухового производства). Ростов н/Д.: РГЭУ и РИХН. 2005. 167 с.

197. Савчук В. Системный подход к анализу конкурентоспособности промышленного производства. *Економіст*. 2001. № 12. С. 58-61.

198. Сакс Дж. Що таке конкурентоспроможність в умовах глобалізації. URL: https://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici/shcho-take-konkurentospromozhnist-vumovah-globalizaciyi

199. Саломон К. Культурная экспансия и экономическая глобализация. *Мировая экономика и международные отношения*. 2000. № 1. 108 с.

200. Сальников В.А., Галимов Д.И. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы. *Проблемы прогнозирования*. 2006. № 2. URL: http://www.ecfor.ru/ pdf.php?id=2006/2/04

201. Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика. М.: Вильямс. 2008. 1360 с.

202. Семів С.Р. Писаренко С.М., Моренова Н.Ю. Конкурентоспроможність економіки України в умовах євроінтеграції.

Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. Донецк: ДонНУ. 2006. С. 884-890.

203. Слабінський Є.А. Попереджуюче управління рівнем стійкості підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2004. № 3. С. 77-82. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2004_3_13

204. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2017. 1056 с.

205. Смолина Е.Э., Трещевский Ю.И. Экономические и организационные основы формирования региональных кластеров. Тамбов. 2006. С. 86-88.

206. Собкевич О.В., Шевченко А.В., Сухоруков А.І., Бєлашов Є.В. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. К. : НІСД. 2014. С. 26-27.

207. Спиридонов И.А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности. М. : ИНФРА-М. 1997. 170 с.

208. Стратегія розвитку Донецької області на період до 2020 року. 2015. 106 с. URL: http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/06/Ctrategiya-rozvitku-Donetskoyi-oblasti-na-period-do-2020-roku.pdf

209. Суботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности. *Вопросы экономики*. 2006. № 2. 54 с.

210. Тарабрина М.Е. Самоорганизация социально-экономических систем: автореф. дис. … канд. фил. наук. Улан-Уде, 2011. 16 с.

211. Таран В.А. Конкурентоспособность предприятий: проблемы современной политики и стратегия в области качества. Машиностроитель. 1998. № 2. С. 6-12.

212. Тарасов А.П. Опыт межотраслевых производственный связей. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 158 с.

213. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль: Економічна думка. 2008. 570 с.

214. Тельнова Г.В., Шевченко О.О. та ін. Трансформаційні перетворення господарської системи в контексті глобалізаційних змін: еволюція та управління : монографія. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 272 с.

215. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України з країнами Європи. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69463442

216. Тейт А. Глобализация – угроза или новые возможности для Европы? URL: http://www.ptpu.ru/Issues/5_98/pu12.htm

217. Толкачев А.С. Проблемы теории и анализа эффективности общественного производства. М.: Экономика. 1989. 357 с.

218. Томсон А.А., Стрикленд Дж. Стратегический менеджмент. М. : ЮНИТИ. 2007. 928 с.

219. Точилін В.О., Венгер В.В. Вертикально-інтегровані структури гірничо-металургійного комплексу України: стан та напрями розвитку. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 3/1. С. 64-67.

220. Транченко О.М. Оцінка галузевої конкурентоспроможності (на прикладі агропромислового комплексу). *Економічний часопис-XXI.* 2013. № 9-10(2). С. 7-10.

221. Трубилин А. Конкурентоспособность – главный фактор эффективности производства. *АПК: экономика, управление*. 2002. № 12. С. 39-46.

222. Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки» від 28.04.2004 р. № 493/2004. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/493/2004

223. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. За заг. ред. Лук'яненко Д.Г. К. : КНЕУ. 2006. 529 с.

224. Фасхиев Х.А. Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? *Маркетинг в России и за рубежом*. 2003. № 4 (36). С. 53-68.

225. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю. М.: Стандарты и качество, 2009. 464 с

226. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М. : ИНФРА–М. 2000. 312 с.

227. Ферова И.С. Промышленные кластеры и их роль в формировании региональной промышленной политики: автореф. дис. … док. экон. наук. — Красноярск, 2005. 36с.

228. Фінагіна О.В. Кластери в системі стратегії і тактики розвитку регіону. Донецьк: ВІК. 2013. 287с.

229. Фролов С.В. Международная конкурентоспособность национальной экономики: актуальные вопросы теории и практики. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: 2003. С. 9-12

230. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф, 2001. 256 с.

231. Хамчуков, Д. Ю. Конкурентоспособность отраслевого уровня: актуальность, содержание, особенности и факторы. *Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование*. 2002. № 12. С. 36-41.

232. Хижняк О.С. Сучасний стан металургійних підприємств України: проблеми і перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2017. №5 (45). С. 762-767. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/170.pdf

233. Хоменко Я. В., Резнікова О. С. Фактори конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі в умовах глобалізації. URL: http:// duep.edu/uploads/vidavnitstvo14/akademichnij-ogljad-2-13/6308.pdf

234. Чайников В.Н. Управление стратегической конкурентоспособностью отрасли. *Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского*. 2011. № 3 (34). С. 303-310.

235. Черников Д.А. Советская экономика: стадиальный перелом. *Экономические науки*. 1991. № 9. С.4-7.

236. Чернобровкіна С. В. Сучасний стан та проблеми металургійної та машинобудівної промисловості України. *Вісник НТУ "ХПІ"*. 2015. С. 62-68.

237. Чумаченко М.Г. Дослідження теоретичних, методологічних і прикладних проблем регіональної політики сталого розвитку. Фінанси України. 2008. № 11. С. 123-124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_11_14

238. Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М. 2011. 32 с.

239. Швець В.Е. Об управлении конкурентоспособностью продукции на предприятии. Ленинград: ЛДНТП. 1990. 32 с.

240. Швиданенко О.А. Глобальна парадигма конкурентоспроможності: імперативи становлення та розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.02. «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». К. 2007. 32 с.

241. Шевченко М.М. Методи оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості в умовах інтернаціоналізації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.01; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». Х., 2006. 19 с.

242. Шершнева З.Е., Оборська С.В. Стратегічне управління. К.: КНЕУ. 1999. 384 с.

243. Шкардун В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия. *Маркетинг*. 2005. № 1(80). С. 38-50.

244. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. К.: Наукова думка. 2003. 343 с.

245. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації. К.: Експерс.2009. 456 с.

246. Шнипко О.С. Політика підвищення конкурентоспроможності: досвід розвинених країн та Україна. *Економіст*. № 8. 2006. С. 44-48.

247. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс. 1982. 456 с.

248. Шутаева Е.А., Качка А.М. Международная конкурентоспособность и механизм ее реализации в условиях глобализации. *Ученые записки Таврического национального университета им. В.И.Вернадского. Серия «Экономика».* Т.20 (59). 2007. № 2. С.130-134.

249. Экономическая стратегия фирмы. Под ред. Градова А.П. СПб.: Спец-Лит. 2000. 589 с.

250. Экспертный совет: Смогут ли металлурги нарастить выплавку в 2016 году? URL: http://www.miiiprom.com.ua/articles/201745.html.

251. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: Тандем: Гчом-Пресс. 1998. 384 с.

252. Юдин В.Е. Роль качества в экономической политике и обеспечении конкурентоспособности отечественной продукции. *Экономика сельскохозяйственных и перерабатышающих предприятий*. 2000. № 5. С. 13-16.

253. Ялдін І.В. Стратегія розвитку металургійної промисловості України. Харків: ФОП Лібуркіна. 2016. 268 с.

254. Ясин Е.Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. *Вопросы экономики*. 2004. № 7. С. 7-13.

255. Яшева Г.А. Кластерный подход в инновационном развитии экономики: концептуальные основы и направления реализации. *Економічний вісник університету*. 2016. Вип. 29(1). С. 46-56. URL: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/ecvu_2016_29%281%29__8

ДОДАТКИ

ДОНЕЦЬКИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР
НАН УКРАЇНИ ТА МОН УКРАЇНИ
85300, Україна, Донецька область. м. Покровськ, пл. Шибанкова, 2
тел. (06239) 2-19-72, dsc@nas.gov.ua

17.10.2018 № 14 На № _____ від _____

ДОВІДКА
про впровадження наукових розробок
Кухно Сергія Анатолійовича

Даною довідкою підтверджується, що протягом 2017 року методичні рекомендації з розвитку системи державно-приватного партнерства в процесі модернізації промисловості України, які розроблені у дисертаційній роботі Кухно Сергія Анатолійовича, дійсно було використано Донецьким науковим центром НАН України та МОН України при обґрунтуванні стратегії розвитку старопромислових регіонів Донецької та Луганської областей.

Застосування низки методів та моделей підготовки й прийняття управлінських рішень при формуванні державної економічної політики дозволило:

обґрунтувати доцільність побудови міжгалузевих промислових кластерів та оцінити їх вплив на рівень конкурентоспроможності галузі;

розробити методичні рекомендації щодо реалізації кластерної політики держави по відношенню до гірничо-металургійного комплексу України на засадах державно-приватного партнерства за рахунок взаємодії між державними органами, бізнесом і науково-освітніми установами.

У результаті встановлено, що логіка організаційно-економічного механізму реалізації кластерного підходу до управління конкурентоспроможністю галузевого комплексу підвищує ступінь обґрунтованості політики кластеризації економіки та покращує трансфер інновацій. Пропозиції Кухно С.А. мають науково-практичну цінність, їх впровадження в діяльність державних органів управління є доцільною.

Голова В.Д. Ковальов

Донецька обласна державна адміністрація
ДЕПАРТАМЕНТ РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ
вул. Академічна, 11, м. Краматорськ, 84333,
+38(095) 93-00-584, e-mail: roz.d@dn.gov.ua

№ 1/18-22 від 12.02.2018р.
На № _____ від _____

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
КУХНО СЕРГІЯ АНАТОЛІЙОВИЧА

Ознайомлення з основними науковими результатами, які викладено в дисертаційній роботі Кухно С.А. на тему «Формування конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України в умовах глобалізації», поданій у спеціалізовану вчену раду Д 12.105.03 на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством, показало, що вона містить цілий ряд наукових положень, які є суттєвими при вирішенні поточних задач державного регулювання економічної системи України.

Зокрема, в діяльності Департаменту розвитку базових галузей економіки Донецької обласної державної адміністрації в рамках «Стратегії розвитку Донецької області на період до 2020 року» при вирішенні питання підвищення рівня конкурентоспроможності реального сектору економіки та територій регіону враховано методичні положення щодо визначення інтегрального показника конкурентоспроможності галузі.

Запропонований Кухно С.А. організаційно-економічний механізм реалізації кластерного підходу за допомогою методу проектного управління та фінансування використовується в процесі створення промислових кластерів в регіоні.

Директор департаменту А.В. Литвинов

МЕТІНВЕСТ®

ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ»
просп. Нахімова, 11б-А
м. Маріуполь, 87534, Україна
Тел.: +380 (62) 358 16 16
Факс: +380 (62) 358 16 00
email: mailroom@metinvestholding.com

№ 225/1-17 від 10.10.2018

Спеціалізованій вченій раді
Д 12.105.03
в Донбаській державній
машинобудівній академії
Міністерства освіти і науки України

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукових досліджень здобувача наукового ступеня кандидата економічних наук Кухно Сергія Анатолійовича

Даною довідкою підтверджується, що протягом 2017-2018 років результати наукових досліджень Кухно С.А. було впроваджено в організацію управлінської діяльності ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ».

Результати, отримані в дисертаційній роботі Кухно С.А. використано при обґрунтуванні стратегії розвитку компанії в умовах глобалізації ринків металургійної продукції. Зокрема за допомогою методичного підходу щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств холдингу, обґрунтована необхідності та доцільності стратегічних змін структури компанії.

Кухно С.А. запропоновано та впроваджено наступні науково-методичні розробки:

комплекс інструментів оцінки конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу в процесі формування металургійного холдингу;

методика оцінки впливу глобалізаційних процесів на конкурентоспроможність металургійних компаній.

Впровадження результатів наукових розробок Кухно С.А. дозволяє оптимізувати бізнес-портфель холдингової компанії та зменшити витрати на утримання неприбуткових підприємств вертикально-інтегрованої виробничої структури, підвищити якість та оперативність прийняття рішень у системі управління конкурентоспроможністю ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ».

З повагою,

Директор з логістики та закупівель
ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ» **О.Ю. Громаков**

МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький державний університет управління

вул. Карпінського, 58, м. Маріуполь, 87513, тел. (0629) 38-82-99, факс: (0629) 38-97-74
E-mail: info@dsum.edu.ua код ЄДРПОУ 00173427

01/21-224 № 23.03.2018 На № _____ від _____

ДОВІДКА
про використання результатів дисертаційної роботи
Кухно Сергія Анатолійовича, виконаною за темою
«Формування конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України в умовах глобалізації»

Дисертаційну роботу виконано в рамках науково-дослідних тем Донецького державного університету управління Міністерства освіти і науки України «Умови, фактори та механізми забезпечення розвитку ЗЕД України в сучасній світовій економіці» (номер держреєстрації 0109U005427, 2013-2014 рр.); «Розвиток зовнішньоекономічної сфери національного господарства в сучасних умовах» (номер держреєстрації 0114U004703, 2014-2019 рр.), «Механізми інноваційного розвитку ЗЕД і пріоритетних секторів економіки України» (номер держреєстрації 0115U004320, 2015-2019 рр.). У межах цих тем автором досліджено умови і чинники міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, розроблені методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу, концептуальні положення формування конкурентоспроможності галузевих комплексів на основі державно-приватного партнерства.

Положення дисертаційної роботи Кухно С.А. щодо оцінки впливу глобалізаційних процесів на конкурентоспроможність галузевих комплексів, методичний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності промислових міжгалузевих комплексів впроваджено у навчальний процес Донецького державного університету управління при викладанні навчальних дисциплін «Конкурентоспроможність підприємств», «Міжнародні економічні відносини», «Регулювання зовнішньоекономічної діяльності».

Проректор з наукової роботи О.В. Балуєва

Додаток Б

Список публікацій здобувача за темою дисертації

Монографія

1. Кухно С. А. Умови конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України на зовнішніх ринках. В кн.: *Механізми розвитку і безпеки економіки та суспільства: монографія* / В. В. Дятлова, Л. В. Батченко, О. Г. Ткаченко, С.А. Кухно та ін. Маріуполь, ДонДУУ, 2015. С. 78-88 (0,58 ум.-друк. арк.).

Статті у наукових фахових виданнях України, в т.ч. тих, що входять до міжнародних наукометричних баз даних

2. Кухно С.А. Концепція формування системи управління конкурентоспроможністю галузі. *Причорноморські економічні студії.* 2018, 28-1. С. 213-216 (0,41 ум.-друк. арк.) **[фахова, Index Copernicus].**

3. Кухно С.А. Кластерний підхід в системі управління конкурентоспроможністю гірничо-металургійного комплексу України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2018, 20, Ч. 1. С. 172-177 (0,43 ум.-друк. арк.) **[фахова, Index Copernicus].**

4. Кухно С.А. Методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу України. *Причорноморські економічні студії.* 2017, 16. С. 237-241 (0,39 ум.-друк. арк.) **[фахова, Index Copernicus].**

5. Кухно С. А. Інституційні засади кластерної політики держави. *Ефективна економіка.* 2017, 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/ (0,40 ум.-друк. арк.) **[фахова, Index Copernicus].**

6. **Кухно С. А.,** Ткаченко О. Г., Шкарупа Р. О. Чинники міжнародної конкурентоспроможності промислового сектора національної економіки. *Проблеми та перспективи забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку : зб. наук. праць Дон. держ. ун-ту упр. Сер.: Економіка*, 2017, Т. XVIII, 301. С. 139-148. (0,48 ум.-друк. арк.). Особистий внесок: обґрунтовано чинники міжнародної конкурентоспроможності гірничо-металургійного комплексу (0,20 ум.-друк. арк.) **[фахова].**

7. **Кухно С. А.,** Ткаченко О. Г., Удовиченко К. А. Оцінка структурних змін у зовнішній торгівлі України. *Проблеми та перспективи забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку : зб. наук. праць Дон. держ. ун-ту упр. Сер.: Економіка.* 2016, Т. XVII, 299. С. 135-143 (0,45 ум.-друк. арк.). Особистий внесок: визначено тенденції динаміки показників гірничо-металургійного комплексу в структурі зовнішньої торгівлі України (0, 20 ум.-друк. арк.) **[фахова].**

Публікації апробаційного характеру

8. **Кухно С. А.**, Ткаченко О. Г. Умови і чинники міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. *The development of International Competitiveness*: *State, Region, Enterprise*: Conference Proceedings, Part I, December 16, 2016. Lisbon, Baltija Pablishing. P. 117-122 (0,24 ум.-друк. арк.). *Особистий внесок: визначено чинники міжнародної конкурентоспроможності ГМК України за сучасних умов* (0,12 ум.-друк. арк.).

9. **Кухно С. А.**, Ткаченко О. Г., Ревіка К. А. Структурна перебудова зовнішньоекономічної сфери України як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації. *Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір*: матер. Міжнар наук.-практ. інтернет-конф. (9 груд. 2016 р., м. Маріуполь). Маріуполь, МДУ, 2016. С. 98-102. (0,20 ум.-друк. арк.). *Особистий внесок: визначено особливості кластеризації структури національної економіки з урахуванням пріоритетів конкурентоспроможності* (0,09 ум.-друк. арк.).

10. **Кухно С. А.**, Ткаченко О. Г. Особливості функціонування і розвитку світового ринку технологій. *Актуальні проблеми зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів*: матер. Міжнар наук.-практ. інтернет-конф. Секція 3 «Інноваційні засади розвитку економіки» (23-25 лист. 2016 р., м. Маріуполь). ДонДУУ, 2016. С. 118-120 (0,15 ум.-друк. арк.). *Особистий внесок: визначено технологічні пріоритети національної конкурентоспроможності на світових ринках* (0,10 ум.-друк. арк.).

11. **Кухно С. А.,** Ткаченко О. Г. Проблеми формування стратегії конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України. *Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2015: Zbiór raportów*

naukowych Międzynarodowa konferencja naukowo-praktyczna. Warszawa, Sp. z.o.o. «Diamond trading tour», 2015. С. 77-80 (0,15 ум.-друк. арк.). *Особистий внесок: окреслено основні елементи методичного підходу до формування стратегії управління конкурентоспроможністю галузі в умовах глобалізації (0,08 ум.-друк. арк.).*

12. Кухно С. А. Регіональна модель геоекономічної стратегії підвищення конкурентоспроможності України. *Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів*: матер. Міжнар. наук.-практ. конфер. (21-24 трав. 2014 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2014. С. 45-46 (0,10 ум.-друк. арк.).

13. Кухно С. А. Особливості формування політики соціальної відповідальності великих корпоративних структур. *Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-економічного розвитку*: матер. І Міжнар. наук.-практ. конф. (5-6 груд. 2013 р., м. Донецьк), Ч. 2. Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 111-112 (0,11 ум.-друк. арк.).

14. Кухно С. А. Тотальна глобалізація сучасного бізнесу змушує українських підприємців ставати гравцями на зовнішніх ринках для забезпечення успіху та прибутковості їхніх компаній. *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності в освіті, науці і бізнесі:* матер. розширеного круглого столу (29 жовт. 2013 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 84-85 (0,10 ум.-друк. арк.).

15. Кухно С. А. Реструктуризація підприємств гірничо-металургійного комплексу України як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону. *Регіональний розвиток – основа розбудови української держави* (секція 3 «Виробничі, зовнішньоекономічні і екологічні аспекти регіонального менеджменту, організаційно-економічні механізми регулювання управлінської діяльності): матер. ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. (9-10 квіт. 2013 р., м. Донецьк). Донецьк, ДонДУУ, 2013. С. 145-147 (0,15 ум.-друк. арк.).

Додаток В. Вихідні данні для прогнозу конкурентоспроможності ГМК

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Темпи зростання виробництва продукції	7,0	-12,3	-26,7	12,2	8,9	-5,2	-5,3	-14,5	-16,1	6,8	0,2
Темпи зростання продуктивності праці	32,57	22,70	-43,82	54,22	34,43	-16,39	-1,11	-12,92	-31,11	2,36	30,09
Знос основних фондів	63,1	62,4	59,5	59,3	55,8	48,3	44,7	41,2	41,2	58,1	65,1
Відсоток нових замовлень у загальному портфелі	68,5	61,3	58,1	57,5	63,0	63,7	73,64	68,6	70,54	76,72	72,9
Відсоток нових іноземних замовлень	37,4	39,37	33,68	37,99	42,3	46,61	50,9	55,3	58,2	66,4	66,9
Імпортозалежність внутрішнього ринку	31,34	40,27	33,36	24,88	27,05	28,93	30,64	31,25	21,16	31,47	31,65
Експортоорієнтованість	54,36	55,87	57,64	58,17	58,99	59,48	60,8	67,6	56,3	62,4	60,9
Рентабельність підприємств ГМК	8,3	5,2	-2,3	-0,6	0,1	-4,2	-2,7	2,8	0,7	3,9	1,6
Інвестиції в основний капітал підприємств	7,13	5,20	4,72	2,18	3,29	3,66	4,72	4,41	3,97	4,30	4,03
Питома вага іноземних інвестицій у загальному їх обсязі	0,26	0,287	0,648	0,914	0,000	0,530	0,246	0,219	0,269	0,272	0,246
Інноваційна активність підприємств ГМК	2,8	3,2	1,9	2,1	4,3	4,9	5,2	8,8	3,3	4,7	5
Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт	0,56	0,98	0,1	0,18	0,31	0,38	0,44	0,24	2,5	2,7	2,3
Узагальнений показник конкурентоспроможності	1,755	0,671	1,342	1,600	1,200	0,392	0,548	1,055	0,972	1,271	1,106

Regression Statistics	
Multiple R	0,884921247
R Square	0,783085613
Adjusted R Sq	0,638476021
Standard Error	0,243513492
Observations	11

ANOVA

	df	*SS*	*MS*	*F*	*Significance F*
Regression	4	1,284452926	0,321113231	5,41517063	0,034183264
Residual	6	0,355792923	0,059298821		
Total	10	1,640245849			

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95,0%	Upper 95,0%
Intercept	-5,225643184	2,558799256	-2,042224755	0,08717544	-11,48679941	1,03551304	-11,4867994	1,03551304
X Variable 6	-0,035799343	0,016968514	-2,109751164	0,07940011	-0,077319801	0,00572112	-0,0773198	0,00572112
X Variable 7	0,144866556	0,048297465	2,99946501	0,02402478	0,026686917	0,2630462	0,02668692	0,2630462
X Variable 8	0,087887173	0,023857936	3,683771005	0,0102845	0,029508906	0,14626544	0,02950891	0,14626544
X Variable 11	-0,314083904	0,089855015	-3,495452125	0,01289749	-0,533951205	-0,0942166	-0,53395121	-0,0942166

Фактори конкурентоспроможності	2018 прогноз	2019 прогноз
Імпортозалежність внутрішнього ринку	31,34	40,27
Експортоорієнтованість	54,36	55,87
Рентабельність підприємств ГМК	8,3	5,2
Інноваційна активність підприємств ГМК	2,8	3,2