

6.2. Обґрунтування складових антикризового потенціалу промислового сектора економіки регіону

Функціонування та розвиток національної економіки України в кризовій ситуації є можливим за умов реалізації узгодженої політики держави на всіх рівнях, у тому числі галузевому. Зниження обсягів виробництва і реалізації продукції та послуг на початку 2009 р. порівняно з 2008 р. у провідних галузях народного господарства становить: у будівництві – 57,7 %, металургії – 46 %, машинобудуванні – 58,3 %, що поглиблює негативний вплив кризових явищ і висвітлює цілу низку супутніх проблем. Вирішення проблем кризового періоду і стабілізація економіки галузей вимагають обґрунтування дієвого всебічного механізму антикризового регулювання. Політика держави у кожній окремій галузі має ґрунтуватися на знанні економічних процесів, достовірних багатоваріантних прогнозах та мати антикризову спрямованість. Важливе значення при цьому має побудова ефективної системи управління потенційними можливостями саме промисловості регіону.

Сучасна економічна література характеризується неоднозначністю думок щодо визначення самого поняття «потенціал», його сутності, складу і співвідношення з іншими категоріями [9, с. 14; 15, с. 52; 257, с. 101]. Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова *potentia*, що означає «приховані можливості», «потужність», «силу». Широке трактування смислового змісту поняття «потенціал» полягає в його розгляді як «джерела можливостей, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якої-небудь задачі або досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [279, с. 104].

Згідно з визначенням, наведеним у «Великій Радянській Енциклопедії», в загальному значенні «потенціал», без визначення його видів, є сукупністю наявних засобів, запасів, джерел, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення мети. Іноді термін «потенціал» трактують як «можливості» або «здатність», але в кожний певний момент часу можна позначити сукупність засобів, що визначають дану здатність.

У «Словнику російської мови» С. І. Ожегова, «Словнику сучасної російської літературної мови» К. А. Тимофєєва, «Російському енциклопедичному словнику» А. М. Прохорова дається ще одне визначення «потенціалу» як величини, що характеризує широкий клас силових полів у даній точці, відкриваючи цілий ряд понять у фізиці, хімії, математиці [474, с. 54].

Широке трактування смислового змісту терміна «потенціал», наведене у «Великій Радянській Енциклопедії», дозволяє застосовувати його до різних галузей науки і діяльності людини залежно від того, про яку силу, засоби, запаси, джерела йде мова. Це тлумачення містить у собі два аспекти: наявність ресурсів і цільову спрямованість їх використання. Відповідно до першого аспекту дослідники розглядають потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів.

В. М. Архангельський під «потенціалом» розуміє «засоби, запаси, ресурси, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети» [19, с. 44]. З цієї точки зору, до складових потенціалу відносяться відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, що залучаються до сфери виробництва. Сюди також відноситься і сукупність ресурсів, що забезпечує необхідний рівень організації виробництва й управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. Також термін «потенціал» широко застосовується в економічній літературі з метою кількісної оцінки і виступає як природний, інвестиційний, інтелектуальний, економічний, ресурсний, трудовий тощо з погляду його цільової спрямованості.

Значний інтерес представляє виконана Н. Т. Ігнатенко і В. Н. Руденко класифікація визначень терміна «потенціал», що зустрічаються в науковій літературі: у 42 % випадків смислове значення терміна «потенціал» асоціюється із сукупністю природних умов і ресурсів (багатств), можливостей, запасів, коштів, цінностей; у 18 % – з потужністю виробництва, фондів, багатств, ресурсів країни (регіону); у 16 % – з ресурсними, економічними, природними можливостями; у 8 % – із здібністю продуктивних сил до досягнення певного ефекту. Тобто можна виділити два основні підходи до трактування категорії «потенціал». Відповідно до першого підходу, потенціал детермінується сукупністю ресурсів, коштів, запасів, тобто об'єктивними параметрами господарської діяльності. Другий підхід пов'язує потенціал з існуючими можливостями, здібностями продуктивних сил суспільства.

Необхідно відзначити й інші підходи до дослідження потенціалу, представлені в науковій літературі. Так дослідник у сфері регіональної економіки К. М. Місько дає визначення потенціалу як межі людських пізнань, внутрішніх, прихованих можливостей результативного використання об'єкта, що вивчається, які можуть бути кількісно оцінені й наприкінці реалізовані за ідеальних умов практичної діяльності.

В такому ж узагальненому вигляді А. Н. Азрилійан та інші дослідники пропонують розуміти під «потенціалом» сукупність наявних засобів, можливостей в окремій сфері. В основу такого підходу покладено вислів К. Маркса про те, що засоби праці, предмети праці і робоча сила як чинники виробництва і елементи створення нового продукту є можливостями, що підкреслює їх потенційний характер. Для перетворення такої можливості «вони повинні об'єднатися» .

Аналіз різних точок зору по відношенню до дефініції «потенціал» дозволив встановити, що в класичних і сучасних уявленнях відсутня єдність підходів до її змістовної суті. В етимологічному відношенні поняття «потенціал» похідне від аристотелівського *potential* або «дійсність і можливість», тобто потенціал – це можливість речей бути не такими, якими вони є. Існує три найвідоміших підходи до даного визначення:

- 1) розгляд потенціалу як сукупності «можливостей»;
- 2) розгляд потенціалу як сукупності «здібностей»;
- 3) «ресурсне» поняття, в рамках якого потенціал розглядається як сукупність ресурсів, що характеризують здійснення даного виду діяльності суб'єктом ринку.

Проте всі три підходи до визначення потенціалу відрізняє фрагментарність і суперечність. Так визначення потенціалу як сукупності «можливостей» достатньо широке, оскільки володіння різними можливостями не завжди означає, що підприємство володіє потенціалом. Друге визначення вужче, ніж перше, оскільки, маючи потенціал руху, як будь-якої зміни, система може виявитися не здатною реалізувати цей рух унаслідок дії інших зовнішніх причин. «Ресурсне» поняття – це і звужене, і розширене уявлення про потенціал, оскільки не кожен ресурс може бути представлений як потенціал, і навпаки, складовими потенціалу можуть бути не тільки реальні, але і приховані ресурси підприємства.

Розглядаючи антикризовий потенціал Китаю, В. В. Карлусов виділяє три основні компоненти: технологічний, кадровий і фінансовий потенціали. Насправді антикризовий потенціал – це глибше і ширше поняття. Наприклад, з погляду стійкого розвитку, антикризовий потенціал потрібно розглядати в розрізі соціальної, економічної, екологічної й інституційної його складових.

Антикризовий потенціал промислового сектора економіки регіону пропонуємо трактувати як його здатність і можливість подолати економічну кризу, через застосування державних та недержавних форм і механізмів регулювання процесів обігу промислової продукції, капіталів та факторів виробництва.

У даній роботі ми обмежимося розглядом технологічного, кадрового і фінансового потенціалів, вважаючи, що вони прямо або опосередковано відображають усю сукупність можливостей і здатність промислового сектора економіки регіону до подолання економічної кризи.

Стабілізація економіки України з 2000 року в цілому і окремих регіонів зокрема привела до актуальності й доцільності порушення питання про розробку довгострокових орієнтирів науково-технологічного розвитку країни, її регіонів та суб'єктів господарювання. Стратегії технологічного відродження промисловості повинні спиратися на проведення структурних реформ, орієнтованих на збільшення ступеня впровадження вже існуючих науково-технологічних ресурсів та на формуванні якісно нових технологій.

Проблеми дослідження науково-технологічного потенціалу на сучасному етапі розвитку загострюються, оскільки, з одного боку, не існує методичного підходу до його оцінки, а з іншого – виявляється наявність безлічі суперечливих та взаємовиключних інтерпретацій самого поняття «потенціал».

Зміни відношення до дефініції «потенціал», що сприймається як ланцюжок понять, який представляє знакову систему та має певний зміст, дозволяє перейти до визначення суті категорії «технологічний потенціал промислового сектора економіки регіону».

Безпосередньо наявність і рівень технологічного потенціалу пов'язані з об'єктивними фізичними, хімічними, біологічними та іншими граничними параметрами концепції нововведень [38, с. 44]. У кожний конкретний момент часу його рівень визначається розривом між досягнутим і теоретично можливим рівнем технічної ефективності промислового сектора економіки регіону. При цьому слід мати на увазі, що зміни технологічної ефективності базуються на параметрах, які задають найбільшу споживацьку цінність. Цей потенціал вичерпується в ході технічних розробок і конструювання нових можливостей у рамках конкретного технологічного рішення. Швидкість удосконалення визначається обсягами ресурсів, що використовуються в ході розробок.

Світовий досвід доводить, що вирішальну роль у забезпеченні позитивної динаміки економічних процесів відіграють пропорції промислового виробництва за галузями та видами економічної діяльності, які фактично впливають на тип економіки тієї чи іншої країни. Виходячи з цих позицій, сучасні соціально-економічні та геополітичні реалії поставили перед Україною вимогу оновлення структури виробництва та вдосконалення механізмів управління технологічним розвитком.

З огляду на це, слушною є думка Ю. М. Бажала про те, що «практична реалізація цього завдання потребує значних управлінських зусиль, і першим кроком повинна стати об'єктивна економічна оцінка технологічного розвитку української економіки в

Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми

контексті світової еволюції техніко-економічних парадигм (укладів) для того, щоб розробити і впровадити дієві інституційні, законодавчо-нормативні та економіко-мотиваційні заходи для забезпечення прискореного розвитку галузей 5-го та 6-го технологічних укладів».

Аналіз технологічного потенціалу підприємств традиційно здійснюється в двох напрямках:

1) виявлення перспективних технологій і потенційних технологічних проривів у конкретних галузях знань. Методологія аналізу технологічних проривів включає криві появи і розвитку нових технологій, формування компетенцій, що підтримують або, навпаки, руйнують існуючі технології [53, с. 146]. Такий підхід досить складний, вірогідність досягнення прогнозованих параметрів достатньо низька;

2) вимір ресурсів, визначення їх місця в загальному потенціалі регіона, галузі, країни, світу. Недосконалість такого підходу полягає в тому, що за характеристики технологічного потенціалу часто видаються показники, які відносяться до виробничо-технологічного, кадрового, інноваційного потенціалів об'єкта дослідження.

Власне, технологічний потенціал на рівні підприємств не виокремлюється; як наслідок, досить складно його оцінити на рівні економіки регіону і визначити необхідні ефективні стимулюючі заходи з боку державної влади.

Відступ від традиційних підходів до визначення «потенціал» дозволяє розглядати «науково-технологічний потенціал» як сукупність реальних (система існуючих і діючих сил у разі виникнення або створення додаткових умов) та прихованих (система сил, дія яких визначається, але не виявляється в реальності) науково-технологічних ресурсів промислових підприємств регіону, а також як дифузію сил, вектор дії яких направлений на їх збільшення і підвищення якості. Виходячи з даного визначення, запропоновано аналізувати стан науково-технологічного потенціалу на основі морфологічного аналізу в поєднанні з інформаційно-логічними моделями, які наведено на рис. 6.1.

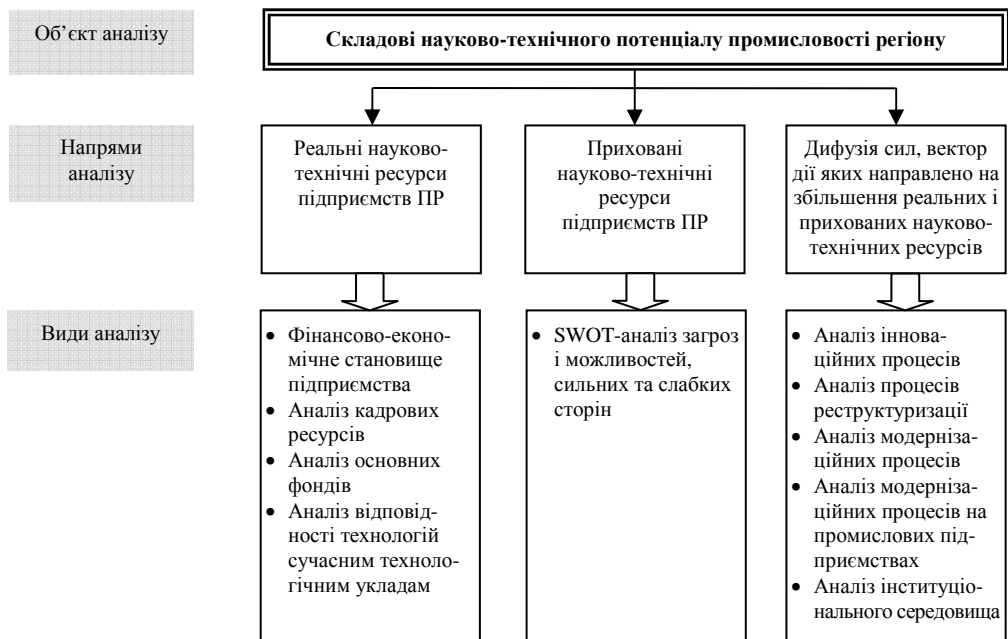


Рис. 6.1. Аналіз складових науково-технологічного потенціалу промисловості регіону

Відповідно до запропонованої методології аналізу науково-технічного потенціалу, аналіз його складових виглядатиме таким чином.

1. Аналіз реальних науково-технологічних ресурсів промислового сектора економіки регіону. Існує методика оцінки реальних технологічних ресурсів щодо території, де до них прирівнюються ресурси, рівень яких можна оцінити з допомогою використання традиційних статистичних показників:

- обсяги витрат на наукові дослідження і розробки;
- кількість патентів та ноу-хау;
- наявність висококваліфікованих наукових кадрів;
- рівень розвитку системи вищої освіти.

Для підприємств промисловості аналіз таких ресурсів повинен включати наступні оцінки:

- стан устаткування;
- рівень підготовленості персоналу за окремими напрямками;
- рівень науково-технічних розробок.

До формальних критеріїв оцінки даних можливостей можна віднести рівень фінансово-економічного стану підприємств промисловості, від якого в прямій залежності знаходиться кількість впроваджуваних технологічних процесів і номенклатура інноваційної продукції.

Технології в промисловому секторі аналізуються з погляду їх відповідності прогресивним технологічним укладам.

До основних параметрів оцінки можна віднести ті, які дозволяють зробити висновки про доцільність (крім об'єктивної результативності) науково-технологічного розвитку тих чи інших напрямів діяльності:

- відповідність прогресивним технологічним укладам (встановлення відповідності рівня технологій певному укладу, оцінка його відповідності світовому рівню, оцінка можливості модернізації);
- затребуваність продукції (технологій) внутрішніми і зовнішніми ринками.

Обґрунтування напрямів наукових досліджень і розробок на засадах створення нових і модернізації діючих технологій може розглядатися як оцінка основних напрямів розвитку наукової складової потенціалу промислового сектора економіки регіону.

2. Аналіз прихованих технологічних ресурсів. Для такої оцінки необхідно використовувати SWOT-аналіз. Дослідження з використанням SWOT-аналізу доцільно починати зі всебічного вивчення ситуації, що склалася навколо промислового сектора економіки регіону, та оцінки можливостей і загроз наукового й технологічного розвитку. SWOT-аналіз дозволяє виявити і структурувати сильні та слабкі сторони промисловості промислового сектора економіки регіону. Досягається це за рахунок того, що опитувані фахівці з даної проблеми повинні порівнювати внутрішні сили та слабкості промислового сектора економіки регіону з можливостями, які дає їм зовнішнє середовище. Виходячи з проведеного аналізу, робиться висновок про те, в якому напрямі повинен розвиватися промисловий сектор економіки регіону.

3. Аналіз дифузії сил, вектор дії яких направлений на збільшення реальних і прихованих науково-технологічних ресурсів. Величина науково-технологічних ресурсів залежить від інтенсивності розвитку процесів створення, виробництва й впровадження інновацій, безперервної модернізації виробництва і сфери послуг на базі сучасних високих технологій та напрямів реструктуризації підприємств промислового сектора економіки регіону. Для цього потрібні не тільки могутні фінансово-економічні ресурси, але, перш за все, розвинене інституційне середовище. Все це є неодмінною умовою переходу суспільства до нової цивілізаційної стадії, що зазвичай позначається трьома синонімами: інформаційне суспільство; постіндустріальне суспільство; суспільство, побудоване на знаннях [189, с. 108]. Тому як об'єкти аналізу пропонуються чотири сили: інноваційна, інституційна, модернізаційна і реструктуризація. Їх аналіз дозволяє визначити напрям здійснення державної і корпоративної політики щодо науково-технологічного розвитку.

Поняття «кадровий потенціал» відображає ресурсний аспект розвитку промислового сектора економіки регіону. Кадровий потенціал можна визначити як сукупність здібностей усіх людей, які зайняті в промисловому секторі економіки регіону і вирішують задачі, що стоять перед ним.

З іншого боку, кадровий потенціал промислового сектора економіки регіону – це можливість регіону забезпечити промисловий сектор економіки регіону трудовими ресурсами.

У цьому значенні вітчизняні і зарубіжні вчені розглядають кадровий потенціал з двох точок зору:

- з погляду його формування;
- з погляду його використання.

На практиці процеси формування і використання кадрового потенціалу тісно взаємозв'язані між собою [185, с. 21].

Формування кадрового потенціалу суспільства в цілому означає підготовку незайнятого населення до трудової діяльності, залучення в матеріальне і духовне виробництво всього працездатного населення країни. Іншими словами, формування являє собою створення реального потенціалу живої праці, знань і навиків, що охоплює все суспільство і кожного індивіда.

При формуванні кадрового потенціалу необхідно враховувати наступні ознаки: демографічні, медико-біологічні, професійно-кваліфікаційні, соціальні, психофізіологічні, ідейно-політичні, етичні та ін.

Мірою якості сформованого кадрового потенціалу виступає ступінь збалансованості професійно-кваліфікаційних характеристик працівника з вимогами національного господарства [194, с. 222].

Використання кадрового потенціалу є реалізацією трудових і кваліфікаційних здібностей та навиків працівника, трудового колективу і суспільства в цілому [231, с. 328].

В умовах переходу до ринку суть раціонального використання кадрів промислового підприємства полягає в найбільш повному виявленні та реалізації здібностей кожного працівника підприємства, посиленні творчого і змістовного характеру праці, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників з урахуванням його всебічного стимулювання і відповідної оцінки внеску кожного працівника в кінцеві результати діяльності підприємства. Навіть якщо підприємство має досконалу матеріально-технічну базу виробництва, має в своєму розпорядженні новітню техніку і технології, виробничий процес не може здійснюватися нормально у разі нераціонального використання кваліфікаційних та інших здібностей працівників [367, с. 311].

Використання кадрового потенціалу розглядається вітчизняними науковцями та практиками як у кількісному, так і в якісному відношенні. З кількісної точки зору, наявність (достатність) кадрів з кожного структурного підрозділу і підприємства в цілому визначається, виходячи з обсягів виробничих споруд і потенційних можливостей, які мають у своєму розпорядженні кадри, а з якісною – ступенем відповідності професійно-кваліфікаційного рівня працівників складності виконуваних робіт. В умовах гострої конкуренції підприємств-виробників на ринку товарів і послуг наслідками невідповідності в першому і в другому випадках є наступні небажані явища: брак з вини працівника, невиконання договірних зобов'язань, незадовільне обслуговування устаткування і неповна завантаженість наявного парку устаткування, висока плінність кадрів тощо. Для запобігання таким негативним явищам необхідно проводити на підприємстві систематичний аналіз порівняння розряду робіт і рівня кваліфікації працівників. Це дозволяє оцінити використання найманої праці з урахуванням потенційних можливостей працівників і забезпечити раціональний розподіл працівників за конкретними робочими місцями і структурними підрозділами, за періодами зайнятості протягом зміни або року. З метою ефективного використання кадрового потенціалу підприємства, необхідно:

- встановлювати науково обґрунтовані норми праці та у міру поліпшення організаційно-технічних умов виробництва переглядати їх;

– проводити атестацію і раціоналізацію робочих місць, визначати їх необхідну кількість і скасовувати зайві робочі місця;

– встановлювати форми організації праці працівників, присвоювати розряди робітникам, організовувати упровадження передових прийомів і методів праці;

– встановлювати найбільш оптимальні режими роботи підприємства, вводити гнучкі графіки, дозволяти роботу з неповним робочим днем, організовувати працю дома тощо.

Таким чином, на формування і використання кадрового потенціалу впливає ціла система зовнішніх і внутрішніх чинників. Чинники формування і використання кадрового потенціалу промислового сектора економіки регіону – це зовнішні і внутрішні умови середовища, в яких здійснюються процеси формування і використання кадрового потенціалу. Під зовнішніми чинниками розуміються умови, які промисловий сектор економіки регіону не може змінити, але повинен враховувати при формуванні і використанні кадрів. Внутрішні ж чинники представляють умови, які в значній мірі піддаються впливу з боку підприємств.

З урахуванням сучасних розрізнених авторських підходів до класифікації таких чинників, можливе узагальнення класифікації чинників формування і використання кадрового потенціалу в умовах ринку. Чинники формування поділяються на зовнішні і внутрішні по відношенню до промислового сектора економіки регіону. Розглянемо тільки зовнішні по відношенню до промислового сектора економіки регіону чинники, оскільки внутрішні досить детально розглянуті у вітчизняній і зарубіжній літературі з кадрового менеджменту.

1. *Суспільно-політичні чинники.* Політиці зайнятості, що тривалий час проводилася в нашій країні, були властиві екстенсивні тенденції (спрямованість на максимальне збільшення попиту на робочу силу, розширення фонду робочого часу тощо), які часто заважали підприємствам правильно підбирати працівників на робочі місця. При цьому, на наш погляд, не враховувалися інтереси як підприємства, так і його працівників. Зміцнення ж позиції приватної форми власності, інтенсивність руху працівників на зовнішньому ринку праці, надання державної підтримки незайнятому населенню створюють об'єктивні передумови для формування якісного кадрового потенціалу та його ефективного використання на підприємствах.

2. *Державне регулювання.* Незважаючи на загальне визнання ринку як системи, що самоорганізовується, його ефективне функціонування неможливе без державного втручання. Державне регулювання формування кадрового потенціалу на сьогоднішній день здійснюється трьома основними групами методів:

– законодавчими, що формують загальну інституційну основу розвитку будь-якого соціально-економічного процесу (при вирішенні проблем формування і використання кадрового потенціалу підприємств слід спиратися на трудове законодавство, його можливості зміни в майбутньому, особливості законодавства у сфері охорони праці, зайнятості тощо);

– адміністративними, за допомогою яких затверджуються та вводяться в дію будь-які адміністративні норми і нормативи, положення, інструкції, рекомендації тощо;

– економічними, за допомогою яких держава стабілізує ситуацію на ринку (ціноутворення, оподаткування, встановлення соціально-економічних норм і нормативів, а також мінімальних соціальних гарантій тощо).

3. *Ринкова ситуація* як сукупність рівноправних відносин, заснована на купівлі-продажу продукції і послуг, відносинах власності, рівновазі інтересів продавця і покупця, власника і найманого працівника. При переході до ринку на підприємствах спостерігається поступовий відхід від жорсткої системи адміністративної дії на кадри до ринкових взаємостосунків, відносин власності, що базується на економічних методах. Тому необхідна розробка принципово нових підходів до формування і використання кадрового потенціалу на основі зміни пріоритетів. У сучасних умовах головне всередині підприємств –

Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми

це кадри, а за його межами – споживачі продукції. Через ефективно діючу систему управління кадрами необхідно повернути свідомість кожного найманого працівника до споживача, а не до керівника; до кінцевого результату діяльності підприємства, а не до марнотратства; до ініціативного висококваліфікованого продуктивного працівника, а не до байдужого виконавця. Будь-які зміни на ринку товарів або робочої сили повинні знаходити негайне відображення в процесах формування кадрів підприємства та їх використання.

4. *Соціально-демографічна ситуація* характеризує склад і структуру, а також форми й інтенсивність руху кадрів підприємств як усередині, так і за його межами. В умовах переходу до ринку для підприємств стає вельми актуальним збереження, розвиток та максимально ефективного використання як вже наявних кадрів, а також забезпечення молодими, ініціативними і кваліфікованими фахівцями.

5. *Досягнення науково-технічного прогресу.* Впровадження нових технологій і нового устаткування, освоєння нових видів продукції в умовах гострої конкурентної боротьби обумовлюють постійне оновлення теоретичних і особливо практичних знань працівників підприємства у зв'язку із зміною обсягів і змісту виконуваних функцій. Це враховується при прийнятті нових робітників на роботу або при розробці систем стимулювання праці, а також просування по службовій драбині за умов покращення професійної майстерності, підвищення рівня знань та досвіду роботи.

6. *Стан системи освіти.* Доступність державних і недержавних освітніх послуг, зміст професійних освітніх програм, переваги і недоліки форм професійного навчання в країні, вартість професійного навчання – з одного боку, а також моделі службової кар'єри, положення про навчання кадрів, плани підвищення кваліфікації кадрів, зміст контрактів про найм, модель робочих місць (посад), прийнятність умов прийому і навчання в коледжах і вузах – з іншого боку, впливають на рішення керівництва підприємства про найм нових кадрів, які відповідають усім вимогам до співробітників, або про вкладання коштів підприємств у розвиток кадрового потенціалу постійних кадрів.

Зрозуміло, що сучасні проблеми розвитку вищої і середньої професійної освіти в нашій країні (наприклад, недостатнє фінансування освіти за рахунок державного і місцевих бюджетів, слабка матеріально-технічна база навчальних закладів, концентрація висококваліфікованих викладачів з нових напрямів науки, техніки, технології, економіки і бізнесу в великих містах і дефіцит їх у периферійних містах і регіонах України тощо) негативно позначаються на процесах формування кадрового потенціалу підприємств.

7. *Етично-культурні чинники.* Культурні традиції суспільства, соціальні цінності і норми, установки поведінки, які регламентують дії працівника і спонукають його поводитися так, а не інакше, без будь-якого примушення, обумовлюють у нових умовах перехід до соціальних норм, що базуються на здоровому економічному глузді, не хехтуючи етичною стороною в управлінні кадрами і процесами формування й використання кадрового потенціалу підприємств. Результати соціологічних опитувань свідчать, що серед основних причин аморальної поведінки бюрократії – низька загальна культура керівного складу, недоліки виховання, в тому числі у відповідних навчальних закладах, незнання або неправильне розуміння моральних норм службової поведінки [6, с. 20]. Це актуалізує необхідність спеціального впровадження стандартів професійної етики, закріплення у них навичок професійної етичної взаємодії, вироблення алгоритмів поведінки в типових ситуаціях та здатності вирішувати нестандартні проблеми морального характеру, що повсякчас виникають у професійній діяльності.

8. *Престиж галузі.* У сучасних умовах в окремих галузях національної економіки практично відсутні проблеми, пов'язані з формуванням кадрового потенціалу, унаслідок достатньо стабільного кадрового складу працівників даних галузей, а також унаслідок вигідних умов праці на підприємствах цих галузей (наприклад, у добувних галузях, електроенергетиці тощо).

Як кадровий потенціал промислового сектора економіки регіону в умовах економічної кризи і для її подолання доцільно враховувати все економічно активне населення (ЕАН)

регіону, враховуючи зростання динаміки вивільнення і своєчасного працевлаштування всіх категорій ЕАН, зокрема в промисловому секторі економіки регіону.

Вартість трудових ресурсів важлива для поліпшення позицій регіону у внутрішній конкуренції за людський капітал і залучення висококваліфікованих кадрів в економіку регіону.

Перш ніж перейти безпосередньо до розгляду питання про фінансовий потенціал промислового сектора економіки регіону, необхідно чітко визначитися в загальному розумінні категорії фінансів. Множинність трактувань суті фінансів на загальнотеоретичному рівні стали причиною неоднозначності практичних процесів у сфері фінансової політики держави, а для даного дослідження необхідно визначити підходи для формування фінансових елементів механізму подолання економічної кризи в промисловому секторі економіки регіону.

В. М. Родіонова визначає фінанси як «грошові відносини, що виникають в процесі розподілу і перерозподілу ВВП і частини національного багатства у зв'язку з формуванням грошових доходів і накопичень у суб'єктів господарювання і держави та використанням їх на розширене відтворення, матеріальне стимулювання працюючих, задоволення соціальних та інших потреб суспільства».

Подібне визначення дає і Л. А. Дробозіна, стверджуючи, що фінанси є економічними відносинами, пов'язаними з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів із метою виконання функцій і задач держави та забезпечення умов розширеного відтворення. В даному випадку під централізованими фондами розуміються засоби держави, а під децентралізованими – грошові відносини, що опосередковують кругообіг грошових фондів підприємств.

Слід зазначити, що таке трактування було справедливе для радянського періоду розвитку, коли всі підприємства знаходилися виключно у власності держави і не існувало ніяких інших форм власності.

Спільним елементом наведених визначень є включення в поняття «фінанси підприємств» усіх форм власності. Проте Б. М. Сабанті довів, що загальнодержавні фінанси і фінанси народного господарства – це дві різні категорії. Доходи, які створюються на рівні підприємств, регулюються загальними законами ринку та є базою для формування загальнодержавних ресурсів, а не фінансами [253, с. 159].

Разом з тим на сучасному етапі розвитку країни використання таких формувань не виправдане, оскільки відбувається змішання двох самостійних категорій: фінансів і грошового обігу підприємств. У цивілізованій економічній системі фінанси регулюють усі грошові відносини, що виникають між державою і підприємствами різних форм власності. За межами фінансів залишається велика кількість грошових відносин усередині підприємств недержавної форми власності і між ними. Ці відносини не є фінансами, оскільки відносини товарного виробництва регулюються не державою, а законами матеріального виробництва. Таким чином, існують дві різні економічні категорії – фінанси і грошовий обіг.

У зарубіжній літературі і практиці фінанси спочатку трактувалися як публічні суспільні (державні) фінанси. Дана позиція пов'язана з тим, що держава потребує формування інститутів для виконання державної політики, тобто з виникненням держави в суспільстві з'являється об'єктивна потреба у формуванні системи перерозподілу відносин, які з розвитком товарно-грошових відносин набувають грошової (фінансової) форми.

Слід відзначити ще одну особливість для більш точного розуміння сутності фінансів. Відмітною рисою фінансів є їх грошовий характер, тобто не всі економічні відносини (грошові і натуральні) потрапляють під визначення фінансів. Тому логічним є визначення фінансів як грошових відносин.

У більшості визначень під «фінансовим потенціалом регіону» розуміють сукупність первинних грошових доходів на території регіону, включаючи прибуток суб'єктів господарювання і оплату праці зайнятих у господарській діяльності.

Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми

Фінансовий потенціал визначає можливості здійснення виробничого і невиробничого накопичення, а також досягнення певного рівня особистого споживання населення в даному регіоні.

На відміну від фінансового потенціалу, фінансові ресурси, які реально мають у своєму розпорядженні суб'єкти господарювання для розвитку виробництва та інфраструктури на території функціонування (в т. ч. для реалізації регіональних інвестиційних програм), розв'язання соціальних і екологічних проблем, реалізації функцій територіального управління, мобілізуються в результаті перерозподілу через податкову систему і міжбюджетні відносини.

Фінансові ресурси регіону включають в себе доходи місцевого бюджету з урахуванням субвенцій, що надходять з державного бюджету, бюджетних трансфертів; прибуток, що залишається у розпорядженні суб'єктів господарювання після сплати податків, і грошові доходи населення (доходи за вирахуванням обов'язкових платежів). Таким чином, фінансові ресурси регіону залежать як від фінансового потенціалу, так і від існуючої податкової та бюджетної системи. Зіставлення фінансового потенціалу з фінансовими ресурсами регіону характеризує спрямованість діючої податкової і бюджетної системи, ступінь її впливу на вирішення завдань фінансового «вирівнювання» регіонів.

Фінансовий потенціал, у першу чергу, визначається фінансовим становищем підприємств, розташованих на території даного регіону (рівнем рентабельності, часткою збиткових підприємств, обсягом прибутку). В умовах дезорганізації платіжно-розрахункових відносин може мати місце істотне спотворення рівня фінансового потенціалу, зважаючи на значні обсяги взаємних неплатежів покупців і постачальників, стійку прострочену заборгованість з оплати праці.

Перевищення простроченої дебіторської заборгованості підприємств над кредиторською заборгованістю означає, що фінансовий потенціал насправді вищий, ніж результати про прибуток/збитки, і при врегулюванні проблеми неплатежів зростає на сальдо простроченої заборгованості.

Перевищення сумарної простроченої кредиторської заборгованості над дебіторською відповідно завищує фінансовий потенціал. А значні розміри заборгованості з оплати праці призводять до недооцінювання фінансового потенціалу.

Ще більшою мірою порушення платіжної дисципліни позначаються на визначенні фінансових ресурсів регіону. В цьому випадку до проблеми простроченої заборгованості покупців і постачальників додається ухилення від сплати податків суб'єктами господарювання, а надалі – порушення бюджетної дисципліни з боку як окремих регіонів, так і центральних органів виконавчої влади. В результаті стан територіальних бюджетів може суттєво спотворювати реальне фінансове становище регіонів як у бік штучного поліпшення (при зарахуванні до місцевих бюджетів частини податкових надходжень, яка відповідно до чинного законодавства повинна надходити до державного бюджету), так і у бік погіршення (при затримці відповідних надходжень з державного бюджету до місцевих бюджетів).

При визначенні фінансового потенціалу промислового сектора економіки регіону для виявлення можливостей подолання глобальної економічної кризи необхідно, як і в разі визначення кадрового потенціалу, розглядати зовнішні та внутрішні чинники його формування. При цьому доцільно виходити з визначення фінансового потенціалу регіону, невід'ємною частиною якого є фінансовий потенціал промислового сектора економіки регіону.

Даний аспект досить детально був розглянутий у роботі Е. К. Конярової «Управління відтворенням фінансового потенціалу регіону» [214, с. 129].

Фінансовий потенціал регіону – це:

1) основа для створення валового регіонального продукту, що складається з наступних основних блоків: бюджетного потенціалу регіону; ресурсів фінансово-кредитної системи; фінансового потенціалу підприємств, організацій, зареєстрованих на території регіону

різних форм власності; фінансових коштів населення регіону; зовнішніх запозичень та інвестицій;

2) система економічних відносин, за допомогою якої здійснюється процес відтворення в регіоні;

3) сукупність фінансових ресурсів території як множина створюваного і раніше накопиченого фінансового потенціалу;

4) резерв, необхідний для функціонування економіки регіону, що направлений на досягнення стратегічних і тактичних цілей соціально-економічного розвитку.

Фінансовий потенціал регіону складається з основних елементів (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Основні елементи фінансового потенціалу регіону

На рис. 6.2 кожен елемент є частиною сукупного фінансового потенціалу регіону, від ефективності управління якими залежить ступінь нарощування економічного потенціалу регіону.

Бюджетний потенціал регіону є сумою умовно-власних доходів регіону (доходів за вирахуванням чистих трансфертів з державного бюджету) і надходжень до державного бюджету з місцевих.

Податковий потенціал регіону, як складова бюджетного потенціалу, є потенційно можливою сумою баз оподаткування, що є основою для розрахунку всієї сукупності податків і обов'язкових платежів на території регіону й обґрунтованого підходу до оцінки потреб регіону у фінансовій допомозі.

Фінансовий потенціал підприємств і організацій усіх форм власності, що зареєстровані на території регіону, об'єднує власні вільні і залучені фінансові ресурси. У цьому блоці слід розглядати засоби суб'єктів господарювання і засоби позабюджетних фондів.

Засоби фінансово-кредитної системи включають фінансові ресурси інститутів банківсько-кредитної системи даного регіону. Основними джерелами виступають власні ресурси фінансово-кредитних інститутів і зобов'язання за внесками юридичних і фізичних осіб.

Фінансові ресурси населення регіону – це сукупність грошових коштів домогосподарств, направлених на приріст заощаджень і придбання іноземної валюти; покупку цінних паперів; покупку нерухомості; засоби на депозитних рахунках та пластикових картках.

Зовнішні інвестиції і запозичення слід розглядати як сукупність залучених фінансових ресурсів з інших регіонів, а також з інших держав, що відображають інвестиційну привабливість регіону.

Зміст функції управління фінансовим потенціалом регіону полягає в цілеспрямованій діяльності регіональних органів влади, направленої на створення, дослідження, раціональне використання, залучення й акумуляцію складових фінансового потенціалу, в обсягах достатніх для вирішення задач соціально-економічного розвитку регіону.

Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми

Фінансовий потенціал промислового сектора економіки регіону є частиною блоку «Фінансовий потенціал підприємств і організацій», що наведено на рис. 6.2.

Фінансовий потенціал підприємств і організацій пропонуємо визначати наступним чином:

$$\Phi_{ППіО} = АВ * T_{РОС} + Пб + З_{Вф} * T_{РВф}, \quad (6.1)$$

де $\Phi_{ППіО}$ – фінансовий потенціал підприємств і організацій, зареєстрованих на території регіону;

$АВ$ – амортизаційні відрахування;

$T_{РОС}$ – темп зміни основних засобів підприємств і організацій;

$Пб$ – балансовий прибуток підприємств і організацій;

$З_{Вф}$ – засоби позабюджетних фондів;

$T_{РВф}$ – темп зміни засобів позабюджетних фондів.

Існують й інші підходи до визначення фінансового потенціалу підприємств.

Фінансовий потенціал – це потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності) та потенційні інвестиційні можливості.

Фінансовий потенціал – це відносини, що виникають на підприємстві або в комплексі підприємств з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

– наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності й фінансової стійкості;

– можливості залучення капіталу в обсягах, необхідних для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

– рентабельності вкладеного капіталу;

– наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану.

У роботі [7] пропонується методика визначення рівня фінансового потенціалу підприємств (ФПП), яка включає наступні етапи:

1. Визначення рівнів ФПП та його характеристики.

Приклад визначення рівнів ФПП наведений у табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Характеристика рівнів фінансового потенціалу регіону

Рівень ФПП	Коротка характеристика
Високий рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове становище стабільне
Середній рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова стабільність багато в чому залежить від змін, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі
Низький рівень ФПП	Підприємство фінансово нестабільне

2. Оцінка ФПП за фінансовими показниками. На даному етапі пропонується провести експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Враховуючи різноманітність фінансових процесів, множинність фінансових показників, відмінність у рівні їх критичних оцінок, ступені їх відхилень від фактичних значень і виникаючі при цьому складнощі в оцінці фінансової стійкості організації, доцільно проводити інтегральну рейтингову оцінку ФПП.

3. Оцінка ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

Можливість забезпечення реалізації найефективніших форм вкладень капіталу, направлених на розширення економічного потенціалу підприємства, залежить від інвестиційної привабливості підприємства, що є системою економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу ефективного розвитку бізнесу і підтримки конкурентоспроможності за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестиційних джерел. Отже, рівень ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» також визначатиметься ступенем привабливості підприємства для потенційного інвестора.

За наявності різних, у тому або іншому ступені достовірних, підходів визначення фінансового потенціалу підприємств і промислового сектора економіки регіону в рамках дослідження достатньо констатувати наявність фінансового потенціалу за прямими і непрямыми ознаками, що обумовлюють необхідність і можливість формування та функціонування механізму подолання економічної кризи у промисловому секторі регіону.

Досліджуючи можливості регіональної влади, бізнесу і громади з протидії зовнішнім фінансово-економічним збуренням, можна виділити два аспекти діяльності:

- 1) створення інституційного забезпечення антикризових дій;
- 2) заходи з протидії кризовим явищам і відродження економічної динаміки території.

Ініціатором і провайдером цих дій має виступати регіональна влада, звичайно, за підтримки центральної.

Перша частина завдань, яка полягає у створенні інституційного забезпечення антикризової діяльності, зводиться до наступної тріади: антикризова програма, антикризовий центр, антикризовий менеджмент.

Першочерговими є заходи з розробки антикризової програми дій, що дозволить виявити основні «больові точки» – місця докладання основних зусиль і концентрації інтелектуальних, фінансових та матеріальних ресурсів. Фактично йдеться про те, щоб виявити «точки зростання», здатні запрацювати в умовах кризи. Кожен регіон має свої особливості, власну виробничу структуру.

Реалізація антикризової програми для промисловості регіону вимагає створення регіонального антикризового центру. В ньому мають бути представлені головні суб'єкти територіального господарського комплексу. Можна говорити про існування регіонального бізнесового «п'ятикутника», який включає регіональну владу, союзи промисловців і підприємців, науково-дослідні заклади, професійні спілки та торгово-промислові палати. Остання криза показала доцільність підключення до них ще й представників банківського бізнесу. Антикризовий центр повинен очолювати керівник регіональної влади.

Антикризовий менеджмент передбачає наявність відповідної власної організаційної структури на зразок секретаріату, в якому концентрується й обробляється вся поточна інформація про розвиток соціально-економічної ситуації в регіоні. Регулярно проводяться наради, на яких приймаються оперативні рішення. Дуже важливим є створення групи економічних радників, що представляють місцеву наукову еліту. Йдеться про те, щоб найповніше використати науковий потенціал відділень АН України, навчальних та дослідницьких закладів.

Ще одна важлива функція, яку може і повинен виконати цей антикризовий орган, – забезпечити тісну взаємодію бізнесу і влади. Як зазначалося у попередньому розділі, це те, що дуже важко і майже неможливо забезпечити на центральному рівні. Серед побажань підприємництва чи не на першому місці стоїть забезпечення можливості знаходження контакту і порозуміння з місцевою владою [148, с. 8]. А боротьба з кризою якраз вимагає консолідації та узгодження дій влади, бізнесу та громади.

Далі розглянемо заходи з протидії кризовим явищам і відродження економічної динаміки промисловості регіону. Ці заходи поділяються на дві групи: спрямовані на пошук та мобілізацію внутрішніх резервів розвитку і спрямовані на пошук таких самих зовнішніх. Мова йде про такі основні заходи: розвиток внутрішнього ринку, стимулювання інвестування населення, заходи з імпортозаміщення.

Серед зазначених заходів на першому місці знаходиться розвиток внутрішнього ринку (рис. 6.3). За законами ринку попит породжує пропозицію, платоспроможний попит відроджує виробництво та відновлює економічну динаміку. В умовах світової кризи вихід на зовнішні ринки є проблематичним, зокрема з вітчизняними споживчими товарами, якість яких у більшості випадків за параметрами якості та новизни є неконкурентоспроможними. Тому основні зусилля мають бути спрямовані на збільшення

Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми

ємності внутрішнього ринку. Заходи теж відомі: це забезпечення доходів населення, доступність цін на товари і послуги, подолання торговельного монополізму.

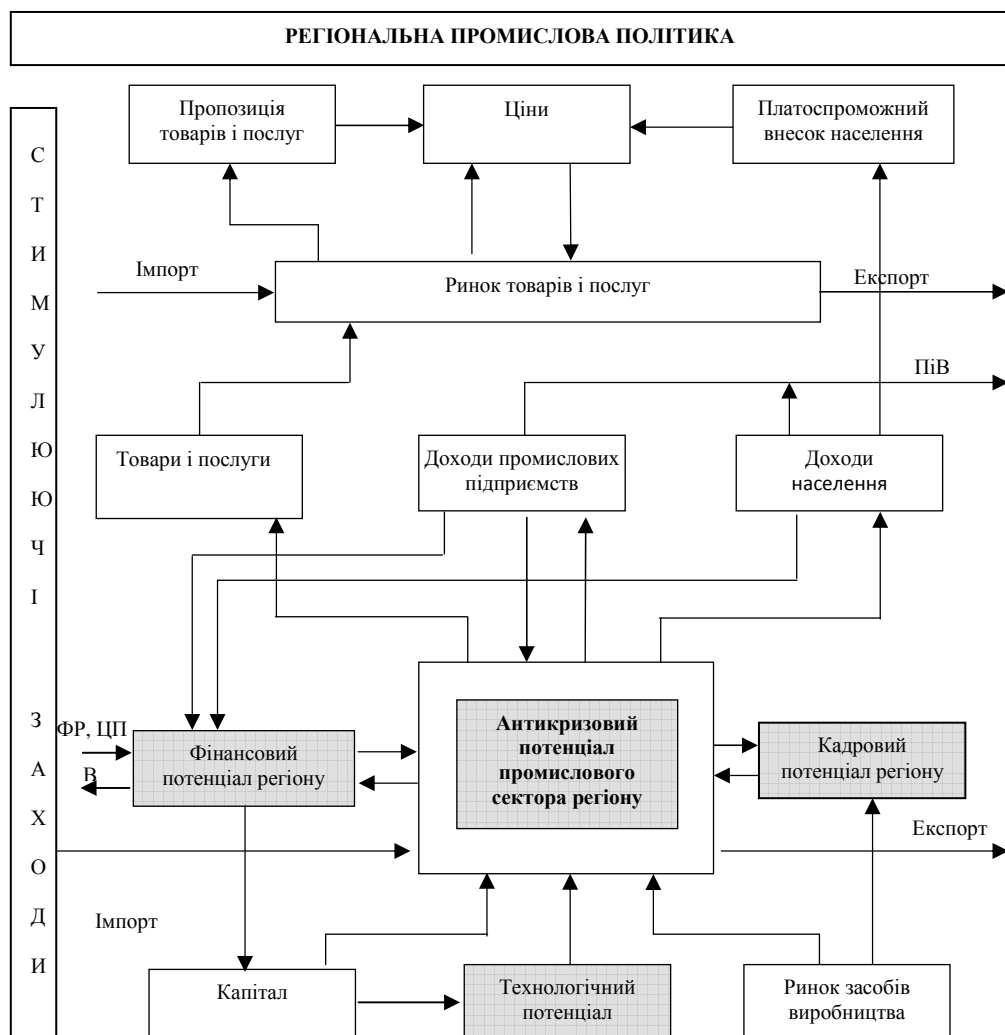


Рис. 6.3. Механізм взаємодії складових антикризового потенціалу промислового сектора регіону:

ПіВ – податки і відрахування; ФР – фінансові ресурси;
ЦП – цінні папери; В – валюта.

У пострадянських економіках звичною стала практика перекидання підприємцями кризових труднощів на працівників. Поширення набули затримка з виплатою заробітної плати, скорочення її розмірів, не говорячи вже про звільнення. Все це вимагає прискіпливого контролю й оперативного реагування з боку регіональної влади. Організація громадських робіт сприятиме скороченню безробіття і зростанню споживчого попиту.

Іншим кроком має стати контроль за цінами, протидія необґрунтованому підвищенню цін. В умовах скорочення доходів і падіння попиту ціни зазвичай знижуються. Протидіяти цій тенденції можуть: подорожчання ресурсів, зокрема імпортованих енергоносіїв; падіння курсу національної валюти щодо інших; явища стагфляції; навмисні спекулятивні акції продавців, спрямовані на підвищення цін. Особливо небезпечним є торговельний