

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МАКРОРІВНЯ

УДК 35.078 : 336.1

*А.В. СТЕПАНЕНКО, доктор географічних наук,
професор
Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України*

СТРАТЕГІЯ ПРОРИВУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ І ТЕХНОЛОГІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Перехід економіки України на ринкову систему господарювання визначив актуальність технологічного оновлення економіки і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а отже, і застосування зарубіжного досвіду трансформації системи господарювання та оновлення технологій. Найбільш істотною особливістю цього досвіду є якісне вдосконалення підходів до структурно-технологічного розвитку економіки.

Сьогодні перед Україною стоїть завдання розробки стратегії т.зв. економічного чуда. Для цього необхідно використати сприятливу економічну кон'юнктуру в умовах світової фінансово-економічної кризи і протягом 15–20 років досягти європейського рівня за душевим ВВП. Україна має необхідні, але недостатні умови для реалізації стратегії прориву. По-перше, існує певний історичний запас, пов'язаний як з досвідом її розвитку до 1917 року, так і з радянським періодом історії. У радянський час була спроба штучно змінити розподіл наявних господарських ресурсів з амбіційною метою вивести тодішній Радянський Союз у світові лідери за масштабами і технологічним рівнем економічної бази. В Україні, як і в інших республіках колишнього СРСР, шляхом концентрації ресурсів на напрямках, що обслуговували оборонно-промисловий комплекс, в окремих сферах створено значний науково-технологічний потенціал, який випереджав на той час досягнення західних країн. Власне ідея цілеспрямованого державного втручання в розподіл ресурсів і способи їхнього використання не є чимось унікальним: певною мірою її застосовували всі країни, що пройшли період активної модернізації, ініційованої політичною елітою. І хоча обмеження, властиві радянській економічній системі (разом з об'єктивними причинами,

не пов'язаними з характером господарської системи), у підсумку не дали змогу виконати поставлене перед нею завдання, певні основи для можливого наздоганяючого розвитку все-таки були закладені.

Головні з них – це наявність у структурі радянської економіки окремих виробництв і навіть галузей, що не відповідають моделі класичної периферійної економіки, і надлишкові для такої моделі якісні характеристики окремих вихідних економічних ресурсів. У радянський період створено технічну основу для високотехнологічних обробних виробництв, системи підготовки кадрів для роботи на таких виробництвах і його наукового обслуговування. Незважаючи на те, що ці фактори не забезпечили результату, якого очікували економісти і керівники, вони не втратили значення з погляду можливостей модернізації економічної структури України.

По-друге, людські, а точніше, управлінські ресурси нинішньої України такі, що дозволяють їй в історично короткі строки створювати на базі наявних ресурсних і обробних підприємств досить великі й сучасні за рівнем і методами управління ринкові компанії-корпорації. При всіх системних дефектах пострадянської української економічної і політичної системи, незважаючи на багато в чому негативну роль, яку відіграла у відповідних процесах держава, та інші несприятливі умови, в Україні виникли й продемонстрували істотні успіхи великі корпорації, що довели свою здатність не тільки виживати в несприятливому діловому середовищі, але й самостійно освоювати великі, у тому числі принципово нові ринки, а також активно розгорнути закордонну економічну діяльність. В Україні реально виник і багато в чому сформувався власний великий капітал, тобто організації, здатні на ринковій основі мобілізувати і продуктивно використовувати великі обсяги господарських ресурсів. Радянські соціалістичні підприємства принципово не відрізнялися від класичних капіталістичних фірм, так що шляхом простого звільнення їх від директивного планування й механічної передачі у приватну власність ці підприємства можна перетворити в ефективно працюючий суб'єкт капіталістичної ринкової економіки. Радянські підприємства були специфічним економічним явищем, до якого не можна застосовувати положення теорії капіталістичної фірми, теорії конкуренції, основ корпоративного управління й т.д. Вони були не самостійними господарюючими суб'єктами, а своєрідними великими цехами єдиної системи державного планового господарства, не пристосованими до того, щоб відігравати роль самодостатніх економічних агентів, здатних ефективно виконувати всі функції фірми в традиційному капіталістичному господарстві [7, с. 206]. Не було в них для цього ні коштів, ні умов, ні передісторії.

Тому виникнення через 15 років після руйнування радянської системи нехай слабкого порівняно з розвиненими країнами, але власного великого капіталу, насправді важливе явище. Його відсутність сьогодні позбавляла б Україну будь-яких шансів змінити своє теперішнє місце у світовій економіці на краще. Нинішнє світове господарство за своєю сутністю є капіталістичним, а головний його суб'єкт – великий транснаціональний

капітал, що формує центр світового господарства й межі зон процвітання, які охоплюють лише частину людства й залишають іншим мало шансів зрівнятися з лідерами за рівнем продуктивності й доходів. Тому для країни, що бажає стати частиною цього центра, не втративши при цьому свого державного суверенітету, наявність тісно пов'язаного з нею та її інтересами великого бізнесу – необхідна умова і, по суті, єдиний шлях вирішення такого завдання.

При всіх труднощах і обтяженнях в Україні сьогодні є мінімально необхідні умови для того, щоб докорінно змінити ситуацію й реалізувати можливість виявитися через десять-п'ятнадцять років у першому ешелоні світового економічного розвитку. Перехід з нинішнього стану країни як частини світової економічної периферії, роль якої в світогосподарських зв'язках зводиться якщо й не винятково, то переважно до поставок видобувної і металургійної сировини і незначною мірою продуктів його первинної переробки, країни, що не одержує ніякого або майже ніякого доходу від закордонного використання своїх фінансових та інтелектуальних ресурсів, до принципово іншої моделі участі у світовій економіці в принципі можливий і здійснимий.

Щоб досягти економічного чуда в Україні і ввійти до кола розвинених держав світу в історично стислий проміжок часу, необхідна проривна стратегія розвитку економіки, яка передбачає створення принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне–два покоління. Ця стратегія базується на концепції "обганяти, не доганяючи", має селективний характер і здійснюється в науково-технічних установах та інноваційних підприємствах на основі підвищення частки інноваційного нагромадження. Виходячи з цього, можна забезпечити високу якість життя, створити розвинуте громадянське суспільство, підтримати високий престиж України в світі.

Людством нагромаджений значний досвід прискореного розвитку окремих держав, галузей господарства, фірм, а також регіонів і міст. Прикладом може бути Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг. Ці країни були відсталими і починали з низького рівня розвитку. Так, 1950 р. японський душевий ВВП становив 20% від американського; 1973 р. співвідношення радикально змінилося, досягнувши 66%; 2005 р. воно дорівнювало вже 79%. Тайвань і Корея почали з набагато нижчого рівня: душевий ВВП Тайваню становив 9,6% від рівня США 1950 р., 22% – 1973 р. і 63% – 2005 р.; в Кореї – відповідно 9,15; 17 і 51% [2, с. 4, 17].

Відомо, що у країн, які розвиваються, є одна перевага перед розвинутими економіками – перевага відсталості. Це дає можливість запозичувати вже створені ними інститути, методи управління і технології виробництва, здійснивши тим самим широкомасштабну модернізацію. Окремі країни – Італія, Фінляндія, Норвегія, Ірландія – зуміли здійснити ривок, уже будучи на високій стадії розвитку.

В Росії розроблено кілька проектів т.зв. економічного чуда. Серед них широко відомий проект ЦМАКП, де найбільш детально розроблена стратегія

розвитку Росії і розглядаються чотири сценарії: надіндустріальна модернізація, кидок у глобалізацію, економічний ізоляціонізм та енергетичний аутизм. За розрахунками авторів, до 2020 р. російський душевий ВВП досягне, відповідно до сценаріїв, 25,2; 25,5 і 21,2 тис. дол. США [3, с. 174–192].

Стратегія прориву являє собою структуру і систему заходів, орієнтовану на активну діяльність з метою досягнення прискореного зростання. Це засіб, за допомогою якого керівники можуть створювати і контролювати майбутнє на основі навмисних та інноваційних дій, здійснюваних окремими особистостями або цілими командами, що прагнуть досягти високих показників і лідерства на ринку. У контексті управління бізнесом стратегія прориву – це системний підхід до примусового виходу з обмежуючого стану або положення. Як структурований і цілеспрямований підхід до здійснення корпоративних змін, а також трансформації ринку або індустрії, обумовлюючи кардинальне поліпшення становища компанії й процвітання бізнесу, стратегія являє собою механізм, що з'єднує всі складові частини організації, демонструє єдність цілей, визначаючи напрям і створюючи прискорення, необхідне для зростання і позитивних змін.

Проривні стратегії більше характерні для нових сфер, таких як інформаційні і комунікаційні технології, прикладом чому можуть бути компанії Microsoft і Cisco Systems, які із малих фірм перетворились у світові мегакорпорації. Але феномен не обмежується новими сферами і галузями, для яких характерне швидке зростання. Наприклад, у сфері виробництва будівельних матеріалів непомітна мексиканська компанія СЕМЕХ, заснована 1906 р., до кінця 1990-х рр. стала світовим лідером з виробництва цементу. Потенціал будь-якого бізнесу залежить від соціальних і технологічних змін, але лише за допомогою правильної стратегії можливо забезпечити потенціал швидкого зростання. У глобалізованій економіці компанії просто зобов'язані забезпечувати щорічне підвищення прибутку на рівні 15–20%, чого досягають проривні компанії. Приваблива стратегія – чітка, послідовна, обґрунтована і реалістична – є основною складовою швидкого піднесення. Але важливо не тільки створити оптимальну стратегію, але й ідеально її реалізувати.

За формою і суттю всі практичні стратегії розвитку бізнесу залежать від специфічних як внутрішніх, так і зовнішніх обставин. Фахівці виявили три загальні перспективи проривних стратегій, що використовуються компаніями із двозначними показниками зростання [1, с. 4–5]:

1. Абсолютно ідеальна реалізація простих стратегій, а не їх химерність. Більшість успішних компаній показові своїми простими, чесними і зрозумілими ціннісними пропозиціями, але лідером стає та компанія, що підкріпить цю пропозицію налагодженою і чіткою моделлю бізнесу.

2. Добре продумана процедура складання стратегії, заснована на взаємодії. Тут відсутні стандартні методики, шаблони, інструменти або технології, але швидкоростучі організації віддають перевагу власним і унікальним шляхам складання стратегії. Вони включають перегляди і

коректування стратегії, бізнес-планування, офіційне формулювання стратегічних цілей і об'єктів діяльності, а також створення і моніторинг стратегічних проєктів та програм. Відмітною ознакою процедури складання стратегії прориву є чітка відповідність місії компанії і світових стандартів якості виконання, процесу придбання і злиття бізнесів, інновацій і розвитку нової продукції, зростання бізнесу, а також управління інформацією.

3. Відмінне знання організаційних питань, динаміки фірми галузі та країни для створення ефективної стратегії.

При розробці проривних стратегій соціально-економічного розвитку країни необхідно керуватися певними методичними прийомами або правилами:

- науково-прикладне обґрунтування організаційної місії держави, яка повинна бути як внутрішньо, так і зовнішньо направленою, ґрунтуватися на реалістичному виконанні поточних можливостей, враховувати обмеження і труднощі. Науково обґрунтована місія має враховувати позиції на ринку, внутрішній організації, зовнішніх зв'язках і корпоративній культурі;

- визначення і прогресивне поліпшення привабливої ціннісної пропозиції, спрямованої на великі, зростаючі і прибуткові сегменти ринку. Завдання полягає в тому, щоб визначити і спробувати підкорити нові ніші ринку, які враховують усі рушійні сили, що діють на ринках, де працює об'єкт стратегії;

- розвиток і постійне поліпшення бізнес-моделі, що відображає ціннісну пропозицію суб'єкта стратегії. Поряд з моделлю бізнесу розробляється набір проєктів і програм, спрямованих на її реалізацію для ефективного впровадження ціннісної пропозиції. Успішні фірми, галузі, територіальні системи спроможні не тільки формувати ринки, але й створювати організації, які ці ринки обслуговують. Поряд із створенням концепції успішної ціннісної пропозиції треба вміти її реалізувати. З цією метою важливо забезпечити правильні вкладення в оптимальних кількостях і формувати їх відповідно до вимог бізнес-моделі регіону. Оскільки ринки зростають і розвиваються, вимоги постійно видозмінюються, тому відновлення і розширення організаційних ресурсів і можливостей є безперервним завданням. Структури, системи і процеси повинні неодмінно відповідати ринку, як і кількість та рівень знань і здібностей співробітників;

- складання і реалізація плану дій з метою забезпечення ефективного інвестування згідно з місією організації. Прорив як динамічний процес включає одночасові і постійні зміни. Оновлення має охопити всі сфери – можливості, потужності, розподіл, продукцію, персонал, політику, процедури, методи, системи, процеси, ринки, споживачів, постачальників і партнерів та об'єднати їх, що є найважливішим завданням [4, с. 25]. Вирішенню цього питання сприятиме детальне планування з урахуванням усіх аспектів бізнесу і реалізації можливостей. Важливим у цьому випадку є повний контроль над ситуацією і залучення наявних ресурсів для виконання намічених проєктів і програм, важливих для досягнення стратегічних цілей;

- формування спрямованості всіх учасників проривної стратегії на

досягнення стратегічних цілей. Успішні керівники повинні демонструвати всі лідерські можливості, які змушують вірити в організацію й робити все для її процвітання й успіху, навіть у критичних ситуаціях. Імперативом є підняття моралі шляхом нарощування довіри до стратегії, орієнтації на велике майбутнє, розвиток здорових внутрішніх і зовнішніх відносин, збереження гнучкості для зміни при необхідності курсу.

Безперервність і послідовність цілей є ключовою для впровадження стратегії. Оскільки жодна організація не спроможна контролювати своє зовнішнє оточення, а ринки і конкуренти постійно змінюються, то важливими складовими ланками стратегії повинні бути адекватні контрдії, регулярне і систематичне впровадження змін і поліпшень, що є частиною будь-якої ефективної стратегії створення та вдосконалення ціннісної пропозиції, яка є центральною в системі проривної стратегії.

Для розробки проривної стратегії необхідно використовувати глобальні стратегії, які розробляються й реалізуються на основі глобальних установок. Стратегія глобалізації дозволяє одержати стратегічну перевагу або нейтралізувати перевагу конкурентів. Наприклад, програми у сфері продуктів або маркетингу, розроблені для одного ринку, можуть використовуватися на іншому. Завдяки економії за рахунок масштабів виробництва, обумовленої глобальним характером ринку або доступом до дешевої робочої сили й джерел сировини, можна досягнути переваги по витратах. Навіть якщо стратегія глобалізації не є оптимальною для бізнесу, при проведенні аналізу зовнішнього середовища корисно враховувати глобальні реалії. Знання конкурентів, ринків і тенденцій розвитку інших країн дає змогу компанії виявити важливі можливості, загрози і стратегічні невизначеності. Зрозуміло, що аналіз глобального зовнішнього середовища набагато більш важкий, адже доводиться розглядати різні культури, політичні ризики й економічні системи.

Крім просторового бажання інвестувати в привабливі закордонні ринки, існує ще п'ять спонукальних причин, згідно з якими компанія (фірма) може бути зацікавлена в розробці стратегії глобалізації: економія за рахунок масштабів виробництва; створення глобальних асоціацій з брендом; доступ до дешевої робочої сили і джерел сировини; отримання пільг при виході на зарубіжні ринки; перехресне субсидування; обхід торгових бар'єрів; доступ до стратегічних ринків [5, с. 387–401].

Ефект масштабу може досягатися за рахунок стандартизації продукту. Наприклад, ідея т.зв. *всесвітнього автомобіля* компанії *Ford* дозволяє використовувати дизайн продукту, інструменти, виробництво деталей автомобіля й випробування для більших обсягів продажів. Стандартизація розробки і реалізації маркетингових програм також може бути важливим джерелом економії за рахунок масштабів виробництва. Багато впливових спостерігачів вважають, що значення стійких конкурентних переваг, що виникають за рахунок економії на масштабах виробництва внаслідок глобальної присутності, зростає і в багатьох галузях вони стають необхідною умовою конкурентоспроможності.

Створення глобальних асоціацій із брендом (торговельні марки), на яких будуються глобальні стратегії, можуть формувати корисні асоціації. Для клієнтів і конкурентів глобальна присутність автоматично символізує силу, стабільність і здатність компанії створювати конкурентоспроможні продукти. Такий імідж може бути особливо важливим для покупців дорогих промислових або споживчих товарів тривалого користування, таких як автомобілі або комп'ютери, тому що вони менше турбуються про те, що продукти можуть виявитися ненадійними або застаріти внаслідок розвитку технології. Такі японські компанії, як *Yamaha*, *Sony*, *Canon* і *Honda* працюють на ринках, для яких важлива технологія та якість продукту, і виграють за рахунок глобальних асоціацій із брендом.

Доступ до дешевої робочої сили і джерел сировини – це скорочення витрат у результаті доступу до ресурсів багатьох країн. У різних державах рівень витрат на сировину, НДДКР, складання й поставку компонентів не однаковий. Так, виробник комп'ютерів може купувати компоненти в Південній Кореї і Сінгапурі, одержувати сировину з Південної Америки, а складання здійснювати в Мексиці й ще п'яти країнах, забезпечуючи скорочення витрат на заробітну плату і транспортних витрат. Доступ до дешевої робочої сили й джерел сировини може бути стійкою конкурентною перевагою, особливо якщо він доповнюється навичками й гнучкістю, що у випадку виникнення загрози або появи більш привабливої альтернативи дають змогу переключитися на інше джерело поставок.

Ще один шлях одержання переваги по витратах при виході на закордонні ринки – *це одержання пільг*, які держава може надавати інвесторам для вирішення завдань у цільових або слаборозвинених сферах. На відміну від інших інструментів регулювання торгівлі, наприклад, тарифів і квот, стимулювання інвестицій не настільки помітне й не створює незручностей для торговельних партнерів. Так, у Великобританії держава надає японським виробникам автомобілів грошові премії за розміщення заводів на території Об'єднаного Королівства. В Ірландії, Бразилії й багатьох інших країнах держава надає іноземним виробникам премії, податкові пільги, землю й будинки для стимулювання розміщення заводів на їх території.

Глобальна присутність дозволяє компанії здійснювати *перехресне фінансування* й використовувати ресурси, накопичені в одній частині земної кулі, для ведення конкурентних воєн в інших частинах світу. Концепція перехресного фінансування обумовлює два стратегічних міркування. По-перше, для впливу на існуючих або потенційних закордонних конкурентів компанія повинна підтримувати свою присутність у їхніх країнах. Щоб загроза відповідного удару була серйозною, ця присутність повинна бути також досить значною. Якщо частка на ринку становить тільки 2%, конкурент може її просто не помітити. По-друге, внутрішній ринок може бути уразливий, навіть якщо національна компанія контролює його за рахунок значної частки на ринку. Остання, особливо, якщо вона забезпечує встановлення високих цін і одержання значного прибутку, здатна залучити іноземні компанії, які розуміють, що національна компанія має менше

можливостей для відповідного удару.

Стратегічне розміщення потужностей з виробництва компонентів і складання може сприяти одержанню доступу на ринки за рахунок *обходу торговельних бар'єрів* і зміцнення репутації. Наприклад, компанія *Peugeot* має заводи у 26 країнах – від Аргентини до Зімбабве. Розміщення заводів з остаточного складання в багатьох країнах – це ефективний спосіб забезпечення сприятливих умов торгівлі й зростання популярності бренду в місцевого населення, тому що це гарантує видиму присутність і дозволяє скорочувати транспортні витрати й видатки на зберігання готової продукції.

Обсяг і потенціал окремих ринків, а також можливості у сфері поставок сировини, структура витрат на робочу силу й технологія обумовлює їх особливу стратегічну значимість. *Доступ на стратегічно важливі ринки* важливий для компаній, навіть якщо він не приносить прибутку. Розміри ринку США роблять його надзвичайно значимим для галузей, в яких важлива економія за рахунок масштабів виробництва. Іноді присутність у країні необхідна тому, що вона є центром розвитку нових тенденцій і подій у галузі. Компанія, що займається виробництвом модного одягу, може виграти від присутності в країнах, які історично займають лідируючі позиції у сфері моди. Високотехнологічна компанія зацікавлена в розгортанні виробництва в країні, що випереджає інші за розвитком технологій у найважливіших галузях. Наприклад, компанії з виробництва електроніки, якої немає в Силіконовій Долині, важко бути на одному рівні з розвитком технології і стратегією конкурентів. Іноді необхідну інформацію про технологію можна отримати з інших джерел, але компанії, що розміщують потужності з розробки і виробництва продуктів на місцях, одержують більш точну інформацію про тенденції й події.

Важливу роль у стратегіях глобалізації відіграють *стратегічні альянси*, тому що, як правило, компаніям не вистачає ключових факторів успіху на новому ринку. Це можуть бути потреби в дистрибуції й організації збуту в цілому, торговельній марці, технології, НДДКР або виробничій базі. Створення цих активів за рахунок внутрішніх ресурсів може вимагати значних витрат часу й грошей. Коли компанія має невизначеності, пов'язані з діяльністю в іншій країні, стратегічний альянс стає природною альтернативою для скорочення інвестицій, що забезпечує збільшення гнучкості й зменшення ризиків.

Стратегічний альянс – це спільна робота, спрямована на найкраще використання сильних сторін двох або більше компаній для досягнення стратегічних цілей, які відображають довгострокові інтереси сторін. Створення альянсу є не просто тактичним прийомом для короткострокового вирішення проблеми, наприклад, передачі елемента виробництва, з яким виникли тимчасові проблеми, однією компанією іншій. Навпаки, створення альянсу означає, що компанії-учасниці спільно використовують і адаптують необхідні активи й компетенції для співробітництва, які будуть підтримуватися протягом тривалого періоду. Результати співробітництва повинні мати стратегічну значимість і сприяти створенню життєздатної

організації, що може витримати натиск конкурентів і протистояти змінам у ринковому оточенні.

Стратегічне регулювання передбачає розробку бізнес-моделі організації, до завдань якої входить ефективне представлення ціннісної пропозиції. Стратегічне впровадження передбачає діяльність, важливу і необхідну для реалізації бізнес-моделі, практичного вираження ціннісної продукції і реалізації місії майбутнього на основі розробки системи проектів і програм.

Основними продуктами стратегії прориву є організаційна місія, ціннісна пропозиція, модель бізнесу, набір проектів і програм (рис.) [1, с. 28]. Ці продукти є результатом конкретного стратегічного процесу. Так, стратегічне мислення спрямоване на одержання реального й обґрунтованого положення регіону, його майбутніх перспектив. Воно вимагає критичного і широкомасштабного мислення, високого рівня аналізу ринку, галузей економіки і зовнішнього середовища поряд з готовністю організації успішно конкурувати на міжнародній і внутрішній арені.

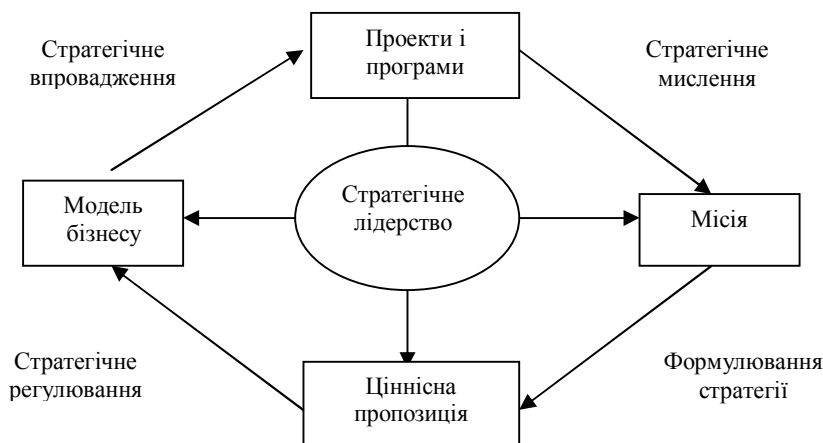


Рисунок. Цикл стратегій прориву

Існують різні типи проривних стратегій. Серед них виділяють:

- *стратегію взяття штурмом*. У цьому випадку нова і невідома компанія за декілька років стає впливовою силою на ринку. Це здебільшого нові компанії, що збираються надати нові послуги або випускати нову продукцію;
- *з відстаючих у лідери* – форма прориву, коли організація, що протягом тривалого часу була непомітною, починає прискорено розвиватись завдяки новому лідерству і новій стратегії, модернізуючись із відстаючих у лідери;
- *розширення горизонтів* – тип прориву, що здійснюється на основі швидкої експансії організації на ринку і перетворення її з локальної або регіональної у розвинену міжнародну;

- *зміна форми*, для якої характерна радикалізація діяльності, спрямованої не на основний вид занять, а на нову трансформацію бізнесу, перетворюючись у результаті в зовсім інший тип організації.

Щоб зайняти сильну позицію на новому або вже сформованому ринку, проривним компаніям чи організаціям необхідно порушити сформовану конкуренцію, запропонувати настільки привабливий продукт або послугу, що відразу дозволило б сформувати новий ринковий простір чи відвоювати його в уже існуючих компаній. Так зробила компанія Google у сфері пошукових систем Internet, створивши новий продукт, цінність якого для споживача очевидна [4]. У динамічній галузі прискорений розвиток можливий за умови ефективної стратегії прориву.

Домінуючим компаніям легше здійснювати прорив, тому що їх становище з самого початку більш вигідне. Оскільки вони займають впливове положення на національному рівні, їм легше продемонструвати привабливу ціннісну пропозицію і свою здатність її реалізувати. Таке домінування передбачає можливість керувати і формувати ринки на основі неухильного поліпшення продукції і бізнес-процесів. Домінуючі компанії володіють фінансовими ресурсами, необхідними для впровадження інновацій і змін, мають всебічні організаційні можливості, багатий досвід і знання. Це допомагає розширяти свої горизонти для роботи на більш великій географічній території. В таких регіонах стратегічною метою є спектр і географічний розмах діяльності при умові надання якісної ціннісної пропозиції на основі інтеграції і поліпшення раніше роз'єднаних бізнесів, які функціонують на сформованих ринках.

Країни, які досягли швидкого розвитку, широко застосовували індикативне планування, проводили політику, адекватну стадії розвитку держави, і своєчасно її міняли. Це, зокрема, відноситься до політики тарифів, накопичення золотовалютних резервів, створення великих корпорацій і підтримки малих форм, запозичення західних технологій і розробки власних інновацій.

Для проведення реформ країни т.зв. економічного чуда вибирали перспективні інституціональні траєкторії, опираючись на інституціональні інновації. Важливу роль у забезпеченні стратегії прориву відіграли висока норма збережень і політична стабільність. Передчасна орієнтація на стратегію прориву та інноваційного розвитку асоціюється з політикою т.зв. великого скачка і може призвести до неефективного і нерозсудливого використання ресурсів.

Досягти національних цілей і забезпечити темпи зростання ВВП у 2–3 рази вищі аналогічних показників країн з розвинутою економікою, а також інтегруватися у світогосподарську систему Україна може лише на основі інтенсивного випереджаючого розвитку. Для реалізації стратегії прориву необхідно передбачити:

- прискорення формування економіки знань та інновацій;
- підвищення якості державного та корпоративного менеджменту економікою;

- розширення приватної ініціативи та конкуренції;
- забезпечення високого рівня людського капіталу;
- ефективну соціальну і промислову політику;
- створення інноваційної економіки і доведення частки інноваційних продуктів та високих технологій до 35%;
- скорочення енергоємності ВРП у 2–3 рази;
- підвищення якості інститутів (захищеність прав власності, незалежність і непідкупність судів, зниження рівня корупції, зміцнення законності, підвищення якості державного управління);
- збільшення частки інвестицій в основний капітал у структурі ВВП за категоріями кінцевого використання до 25%;
- сильну ефективну державу;
- налагодження взаємодії бізнесу, держави і суспільства.

Проривні стратегії в індустрії включають *упровадження сучасних інноваційних промислових технологій на основі підтримки розвитку високотехнологічних виробництв* (збільшення виробництва вітчизняної авіаційної і ракетно-космічної техніки, приладобудування, електронної техніки, нанотехнології, медичної техніки), *використання потенціалу України із розширення середньотехнологічних виробництв* (збільшення виробництва суднобудування, автомобілебудування, новітнього рухомого складу та іншого обладнання для залізничного транспорту), *стимулювання створення нових інноваційних полюсів розвитку* (інноваційних кластерів у регіонах України) [6, с. 132–133, 164–165].

Основними заходами щодо *підтримки розвитку високотехнологічних виробництв* є:

розроблення та реалізація державних програм розвитку авіаційної, ракетно-космічної, суднобудівної, оборонної, приладобудівної, мікроелектронної галузей у частині фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, спрямованих на зміцнення інноваційної складової промислових виробництв, що орієнтовані на випуск високотехнологічної продукції відповідно до визначених пріоритетів;

використання космічних технологій у процесі створення та виготовлення високотехнологічної продукції для потреб внутрішнього ринку і на експорт;

технологічна модернізація підприємств, створення базових науково-виробничих і технологічних центрів та розвиток критичних технологій, основними з яких є: спеціальні технології створення ракет, космічних апаратів і наземної інфраструктури з використанням нових технічних рішень; технології виробництва продукції з новим рівнем якості і властивостей на основі застосування найновіших способів і засобів; нові матеріали, які забезпечують якість і властивості виробів; технології палива та енергетики спеціального призначення; екологія й безпека продукції, виробництв і об'єктів;

інформаційне забезпечення та створення умов для широкого доступу всіх фахівців (студентів) до актуальної інформації про передові технології та новітні винаходи у світі та Україні.

Використання потенціалу України із розширення середньотехнологічних виробництв включає:

сприяння створенню лізингових компаній для підтримки аграрних виробників у закупівлі сільгосподарської техніки;

розроблення переліків продукції, що поставляється в рамках угоди між урядами України та Російської Федерації про виробничу і науково-технічну кооперацію підприємств оборонної промисловості;

забезпечення фінансування бюджетних програм, спрямованих на розроблення вторинних запасів сировини із застосуванням найкращих доступних зарубіжних та вітчизняних технологій вторинного використання сировини і рекультивациі місць їх складування;

сприяння створенню системи машин і обладнання нового покоління для агропромислового комплексу, енергетики, транспорту і житлово-комунального господарства;

наукова підтримка створення конкурентоспроможної елементної бази та комплектуючих виробів для електронної промисловості, приладобудування, засобів зв'язку і телекомунікацій, у тому числі на базі виробів діапазону надвисоких частот, нанофізики і наноелектроніки;

розроблення стимулів щодо формування макротехнологій замкнутого циклу в базових галузях, зокрема, машинобудуванні для агропромислового комплексу, авіабудуванні, суднобудуванні, оборонно-промислового комплексу, виробництві засобів зв'язку і телекомунікацій, електрообладнання, побутової техніки;

гармонізація системи національних стандартів у промисловості з міжнародними та європейськими;

сприяння розвитку біотехнологій, керамічних матеріалів широкого спектру використання, надтвердих інструментальних матеріалів.

Стимулювання створення нових інноваційних полюсів розвитку та імпортозаміщення передбачає сприяння:

- створенню мережі промислових кластерів з виробництва конкурентоспроможної продукції;
- проектам, орієнтованим на розвиток проривних технологій;
- розширенню вітчизняного виробництва побутової техніки.

Проривна стратегія пов'язана із створенням конкурентоспроможного сектору досліджень і розробок, що стабільно розвивається, має оптимальну інституціональну структуру; ефективне використання державних коштів, які виділяються на фінансування наукової та науково-технічної діяльності; входження України до європейського та світового науково-технологічного простору.

Важливе значення має *концентрація матеріальних та фінансових ресурсів на впровадження наукових досліджень і розробок з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки*. Для забезпечення реалізації цього завдання основними заходами є:

створення гнучкої системи ідентифікації та актуалізації пріоритетних напрямів подальшого розвитку фундаментальної науки шляхом формування чітких процедур із залученням експертного середовища;

Стратегія прориву в соціально-економічному і технологічному розвитку України

врахування кон'юнктури світового ринку при формуванні пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, інноваційної діяльності;

розвиток наукового потенціалу на основі концентрації державних ресурсів на пріоритетних напрямках генерації знань, які створюють передумови для організації високотехнологічного виробництва в Україні;

забезпечення інтеграції вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок у світову інноваційну систему, сприяння міжнародному науково-технологічному та інноваційному партнерству, повноправне входження до європейського та світового науково-технологічного простору;

формування системи оцінки глобальної конкурентоспроможності українського сектору досліджень, а також системи моніторингу й оцінки результативності діяльності наукових організацій;

перегляд існуючої мережі наукових установ та здійснення їх рейтингування за критеріями результативності та перспективності досліджень; реорганізація та об'єднання споріднених за напрямками наукових установ з метою концентрації зусиль на передових розробках; ліквідація дослідницьких установ, які втратили свій науковий потенціал та не можуть запропонувати ніяких піонерних розробок; визначення та активний розвиток наукових напрямів, за якими сьогодні та у майбутньому Україна матиме пріоритет;

розширення безоплатного користування державними інформаційними послугами інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги для забезпечення інноваційної діяльності, концентрують та поширюють інформацію про інноваційні пропозиції їх залучення до виконання державних замовлень на інформаційну продукцію та поточного консультування;

розширення системи стимулів щодо створення національних і регіональних інноваційних та екоінноваційних кластерів як полюсів розвитку та дієвих одиниць національної інноваційної системи;

перехід від базового до переважно програмно-цільового фінансування на конкурсній основі наукових досліджень і науково-технічних розробок;

посилення інтеграції освіти і науки, створення на базі найпотужніших вищих навчальних закладів університетів дослідницького типу.

До основних заходів створення сучасної інноваційної інфраструктури та системи трансферу технологій, забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності відносяться:

- підтримка винахідництва шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, а також розвитку малого інноваційного підприємництва;

- запровадження прозорих, ефективних та сумісних з нормами Європейського Союзу механізмів стимулювання (у тому числі податкового) і підтримки суб'єктів господарювання для здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності;

- створення і забезпечення підтримки ефективної системи капіталізації результатів інтелектуальної діяльності;

- удосконалення бухгалтерського обліку нематеріальних активів у

майні підприємств та бюджетних установ, а також включення витрат на інноваційну діяльність до собівартості продукції;

- забезпечення державної підтримки закордонного патентування винаходів, корисних моделей, промислових зразків для підприємств;
- посилення охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності, приведення законодавства України у сфері охорони інтелектуальної власності у відповідність до законодавства Європейського Союзу.

Посилення ролі держави в забезпечення технологічного прориву та модернізації виробництва передбачає:

розвиток механізмів державно-приватного партнерства в реалізації великих перспективних напрямів інноваційного розвитку;

використання методології технологічного передбачення для проведення прогностичних досліджень науково-технічного та інноваційного розвитку, системне використання отриманих результатів при здійсненні програмно-цільового планування та фінансування;

створення фінансових інститутів, що забезпечують безперервність фінансування бізнес-проектів на всіх стадіях інноваційного циклу, перерозподіл державного фінансування на програми підтримки інноваційних проектів, які перебувають на початковій стадії;

забезпечення ефективної діяльності мережі спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ, у тому числі шляхом розширення їх прав щодо участі у створенні корпоративних інвестиційних фондів;

подальший розвиток мережі інноваційних структур, у т.ч. технополісів, технологічних парків, бізнес-інкубаторів, інноваційних кластерів, центрів трансферу технологій;

активізацію розвитку венчурного бізнесу шляхом створення та подальшого вдосконалення існуючої нормативно-правової бази, зокрема щодо:

- розширення джерел формування фінансових ресурсів венчурних фондів, а саме за рахунок коштів окремих громадян, корпорацій, страхових компаній, пенсійних фондів, інших спеціальних фондів, а також надходжень ризикового капіталу з іноземних джерел;
 - забезпечення безпосередньої участі держави у створенні позабюджетних та венчурних фондів;
 - створення механізму страхування венчурних інвестицій;
 - повного звільнення венчурних підприємств від сплати будь-яких податків терміном до 5-ти років;
 - застосування пільгового податку на прибуток венчурних підприємств; податкових знижок на приватні інвестиції у венчурні фонди та пільгових кредитів венчурним фондам;
- сприяння створенню за кордоном філій українських науково-технологічних та інноваційних підприємств, просування української інноваційної продукції на світові ринки;

формування баз даних технологій та науково-дослідних розробок, створених за рахунок коштів державного бюджету, а також наданих зацікавленими приватними організаціями та підприємствами із забезпеченням доступу до баз даних через Інтернет;

утворення регіональних та галузевих центрів комерціалізації і трансферу технологій та інновацій з переходом до утворення відповідної національної мережі;

запровадження механізмів просування на внутрішній та зовнішній ринки технологій, винаходів, створених за рахунок коштів державного бюджету;

розробка та прийняття змін до норм чинного законодавства з метою організаційного, матеріально-технічного, фінансового сприяння впровадженню аутсорсінгового механізму залучення вітчизняної науково-дослідної бази та кадрового ресурсу до створення, виробництва й удосконалення інноваційного продукту регіонального рівня.

В Україні, як відомо, домінує відтворення третього технологічного укладу, де переважають чорна металургія, електроенергетика, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія, споживання вугілля, універсальне машинобудування. Близько 95% обсягів виробленої продукції належать до третього (60%) і четвертого (35%) укладів. Частка продукції п'ятого технологічного укладу дорівнює 4, шостого – 0,1%. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюються лише в 0,7%, у той час як у розвинених країнах цей показник досягає 60 і навіть 90% [5, с. 36].

У найближчі 10–15 років в економіці України домінуватиме четвертий технологічний устрій (традиційні галузі машинобудування – енергетичне й електротехнічне машинобудування, верстатобудування, приладобудування, хімічне машинобудування), котрий матиме 2015–2020 рр. власний потенціал для подальшого розвитку та вдосконалення.

У той же час одночасно можуть формуватися і розповсюджуватися найбільш ефективні напрями п'ятого і шостого технологічних устроїв. Уже сьогодні у світі відбуваються процеси зниження ефективності п'ятого технологічного устрою [7]. У цьому сенсі світова криза 2001–2002 рр. виявила точку зламу в динаміці цього устрою та його ключових галузей. І тому стратегія інноваційного прориву, яка є іншою формою технологічного оновлення, протягом найближчих 10–15 років здійснюватиметься західними країнами у напрямі переходу до шостого технологічного устрою, основою якого стане не стільки мікроелектроніка, скільки наноелектроніка, фотоніка та оптоінформатика.

Виходячи з цього, доцільно не наздоганяти розвинені країни в технологіях п'ятого технологічного устрою, а зосередити увагу на становленні ключових напрямів вже шостого устрою. У стратегії технологічного оновлення економіки України потрібно вибрати найбільш ефективні напрями п'ятого і шостого технологічного устрою, де вона може вийти в лідери або знайти ніші в розподілі інноваційних продуктів.

Світовий досвід технологічного прориву свідчить, що країна може підвищити свій інноваційний рівень та ввійти до числа технічно розвинених, як правило, у фазах зростання чергового технологічного устрою. Саме в період зміни технологічних укладів і структурної перебудови світової економіки, що відбуваються на початку ХХІ ст., необхідно створити в національній економіці конкурентоспроможні виробництва нових технологічних укладів, що здатні зміцнити позиції держави на світовому ринку. Ця можливість обумовлена насамперед тим, що в Україні немає виробничих потужностей п'ятого технологічного устрою, а відповідно, і проблеми вивільнення пов'язаного в них капіталу й опору соціально-економічних інститутів структурній перебудові економіки на інноваційних засадах.

Найважливішим інструментом держави в цьому процесі може стати селективна структурна і технологічна політика. Перспективи динамічного зростання обсягів промислового виробництва і збільшення експорту товарів з високим ступенем переробки безпосередньо залежать від темпів технологічного оновлення економіки. Тільки рух до вищих стандартів світового досвіду може привести до прогресу на шляху прискореного зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Література

1. Явлинский Г.А. *Российская экономическая система. Настоящее и будущее*. – М.: Изд-во "Медиум", 2007. – 416 с.
2. *Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови* / Макаренко І.П., Капка П.М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П. – К., 2007. – 520 с
3. *Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года*. – М.: Деловая литература, 2007. – 352 с.
4. Финкельштейн С., Харви Ч., Лотон Т. *Стратегия прорыва*. – К., 2008. – 336 с.
5. Аакер Д.А. *Бизнес – стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроблемных решений*. – М., 2007. – 464 с.
6. *Стратегія розвитку України "Україна-2020 і Стратегія національної модернізації"* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csvsc.kmu.gov.ua/csvsc/control/uk/discussion/ovv/project:jsessionId=9459AC64935F39E4DC68DD906E73A5AF?project id=10>.
7. *Національна стратегія розвитку "Україна-2015"* [Електронний ресурс]. – К.: Український форум, 2009. – Режим доступу: http://www.uf.org.ua/books/5770771_Ukraine-2015big.pdf.
8. *Фінансово-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку України*. – К., 2008. – 252 с.
9. Полтерович В. *Стратегии модернизации, институты и коалиция // Вопросы экономики*. – 2008. – №4. – С. 4–24.