

вать как вероятный ущерб в случае наступления рискованных ситуаций.

Однако для оценки суммарной «стоимости» риска необходимо перевести все объемы резервов в стоимостное выражение. Для этого следует определить разность между плановыми значениями сроков на соответствующей стадии и аналогичными значениями, скорректированными с учетом величины резерва, и в качестве стоимости ущерба принять объем доходов, планируемый к получению в этот период.

Для более полного анализа имеет смысл просчитать несколько вариантов задачи, варьируя значениями ограничений, вероятностей реализации и показателей ликвидности задействованных ресурсов.

1. Беренс К., Вернер С., Питер М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. – М.: Интерэксперт, Инфра - М, 2000. – 527 с.

2. Бланк А.И. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП «Итем» ЛТД, 1995. – 448 с.

3. Бромович М. Анализ экономической эффективности капиталовложений: Пер. с англ. – М.: Инфра - М, 1996. – 432 с.

4. Глазунов В.М. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. – М.: Финстатинформ. 1997. – 135 с.

5. Інвестиційна діяльність: Розробка бізнес-плану інвестиційного проекту із залученням коштів іноземного інвестора: Методичні рекомендації. – Суми: Ініціатива, 1998. – 144 с.

6. Лимитовский М.А. Методы оценки коммерческих идей, предложений, проектов. – М.: Дело Ltd, 2003. – 286 с.

7. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Наказ Агенства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 22.

8. Холт Р.Н., Барнес С.Б. Планирование инвестиций. М.: – Дело ЛТД, 1999. – 116 с.

Получено 02.09.2005

УДК 657.6

К.А.ФИСУН, канд. техн. наук

Харьковская национальная академия городского хозяйства

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Рассматриваются основные положения квантово-экономического анализа применительно к эволюционному развитию потенциала региона. Предлагается многофакторный анализ воспроизводства, формирующий общерегиональные условия развития.

Известно, что экономические блага ограничены. Это связано с тем, что их производство неизбежно сталкивается с ограниченностью многих природных ресурсов, нехваткой квалифицированной рабочей силы, ограниченностью производственных мощностей и финансов, неэффективностью организации производства, отсутствием или незна-

нием современных технологий. Все блага производятся на базе экономических ресурсов, которые находятся в распоряжении общества и его членов. Классически к ним относят труд, землю и капитал. А.Маршалл предложил ввести еще один фактор – предпринимательские способности.

По мнению многих современных экономистов, основным источником волны экономического роста в XXI в. будет процесс формирования знание-базированного бизнеса (knowledge-based business). Идея общества и экономики основанных на знании (в широком смысле слова) является достаточно емкой и продуктивной интерпретацией современных экономических установок [1-4]. Можно сказать, что сейчас по значимости в качестве фактора роста как отдельно взятых стран, так и регионов, на первое место вышел фактор «знания». В условиях современного рынка развития экономического потенциала Украины и отдельных уже сформировавшихся регионов перспектива конструктивного продвижения непосредственно связана с возможностью осуществления инновационной деятельности, которая требует, во-первых, обеспечения всех заинтересованных участников соответствующей информацией, знаниями и восприятием, во-вторых – постоянного притока инвестиций. При этом следует подчеркнуть, что инновационная деятельность носит ярко выраженный территориальный характер. Это в полной мере относится и к инвестиционным процессам, хотя региональные инновационные процессы неразрывно связаны с решением общеукраинских научно-технологических проблем. Поэтому разработка моделей, учитывающих не только сложившийся экономический потенциал региона, но генезис и эволюцию региональных систем, с точки зрения зарождающегося знание-базированного бизнеса является достаточно актуальной темой.

Программирование развития регионов предполагает учет, как общеметодологических аспектов, так и специфику жизнедеятельности конкретной территории и населения, живущего на ней. Следовательно, при оценке инвестиционной привлекательности региона необходимо соблюдение принципа сочетания общего и частного. Наиболее полное знание эволюционных процессов, происходящих на данной территории, позволит инвестору повысить точность прогнозов тенденций развития региона и наиболее эффективно вложить свой капитал с учетом интересов населения и сформировавшейся производственно-хозяйственной структуры, т.е. существуют внутренние закономерности, позволяющие «талантливому» инвестору быть точным и эффективным. Эти закономерности чувствуются на уровне интуиции, хотя и не могут быть формализованы (в полной мере) до уровня системы знаний.

В работе «Наука побеждать в инвестициях, менеджменте и маркетинге» известные американские ученые А.Шнейдер, Я.Кацман, Г.Топчишвили предлагают представить бизнес как единое и непрерывное целое [5]. Их методология прогноза ориентируется не на интуицию, а на системный процесс формирования проектов и бизнеса, используя их анализ и синтез при сочетании эволюционных этапов компонент. Это позволяет выявить те «мертвые зоны», где изначально запрограммирована неэффективность деятельности, т.е. определять те инвестиционные проекты и программы, которые изначально обречены на «провал».

Квантово-экономический анализ был разработан в Международном институте технико-экономического обоснования с учетом опыта реализации десятков успешных бизнес-проектов. Этот метод позволяет выявить причину, по которой новое начинание будет безуспешным, позволяя выбрать прием, который позволит спасти ситуацию: «Кто предупрежден – тот вооружен». Классический финансовый анализ, по мнению авторов, является вторым этапом любого бизнес-проекта. Ему должен предшествовать первый этап – выявление и отсеивание «исначально обреченных» начинаний. Следовательно, все финансовые расчеты и программирование маркетинговых мероприятий должны применяться только к проектам, которые изначально предполагают успех, являются наиболее эффективными. Качественный анализ зоны допустимых решений является первым этапом разработки любого проекта. Этот анализ отражает определенную аналогию между методологией качественного бизнес-анализа и квантовой физикой. Модель атома предполагает описание состояния частиц как положение, определяемое сочетанием квантовых чисел. Частица может находиться стабильно на одном из разрешенных энергетических уровней. Проект развития деловой активности должен попасть в одно из разрешенных состояний экономической ситуации с закономерным сочетанием эволюции развития всех его составляющих. Как в квантовой физике существуют «недопустимые» зоны для элементарных частиц, так они существуют для проектов деловой активности. Бизнес-проект, переходя от одного этапа в другой, должен получить инвестиции. Аналогично этой ситуации – для перехода с одного энергетического уровня на другой частице необходим приток энергии. Оба объяснения этих процессов дают возможность прогнозирования возможных ситуаций.

С точки зрения физических явлений элементарная частица не имеет возможности попасть в состояние, которое не допускается законами квантовой механики. Методология квантово-экономического анализа определяет, что инициирование любого проекта может при-

вести к переходу, как в неэффективную зону развития бизнеса, так и в эффективную. Причем, нерациональное сочетание факторов экономического развития в неэффективной зоне изначально предполагает «провальность» проекта. Среди вариантов допустимого сочетания факторов всегда можно выбрать движение в сторону наиболее оптимального варианта. Следовательно, в реальной ситуации формирования и управления проектами существует альтернатива финансового обоснования предложения, которое имеет «замечательные» показатели аудиторского анализа, расчета финансовых коэффициентов, но с учетом этапов эволюции субъектов системы, будет закономерно развиваться в сторону деструктивных изменений. Логика знание-базируемого бизнеса требует целенаправленного действия по его переводу в допустимое состояние. Далее необходимо решать задачу оптимизации управленческой системы. Само по себе это не произойдет, т.е. инвестиции могут быть потрачены неэффективно.

Методика квантово-экономического анализа предполагает исследование допустимости каждого проекта с точки зрения структуры существующих показателей: эволюции товаров как технических систем, эволюции компаний, эволюции рынков. Каждый из этих показателей имеет свою направленность. Назовем каждый из показателей фактором экономической обоснованности проекта (ФЭОП). Вводится определенная градация (измерение) этих факторов, т.е. качественная шкала, исходя из эмпирического опыта и предполагаемой точности модели. Для первого фактора – четыре этапа развития в соответствии с S-образной кривой этапов развития технической системы. Для второго фактора – три этапа эволюции компании, соответствующих динамике жизненного цикла развития организации. Третий фактор содержит четыре градации (плюс нулевой рынок), которые отражают критерий распределения потребителей между данным рынком и другими рынками. В результате получается трехфакторное пространство, состоящее из 60 элементов (4×3×5).

Этапы развития технической системы и, соответственно, используемых технологий, можно проследить на основе эволюционного подхода к изучению технических систем. Любой технический продукт, производимый людьми, имеет определенную последовательность жизненного цикла. В наиболее яркой форме это было представлено в 60-е годы XX ст. Г.Альтшуллером [5]. Если представить этапы развития технических систем, то они имеют зависимость S-образной кривой, аналогично увеличению веса плода растения в период созревания. В начале своего развития (первый этап) формируется принципиально новая техническая система. Существует два варианта цели новой тех-

нической системы: выполняется новая функция и выполняется уже реализованная функция, но за счет нового принципа. Этап роста (второй этап) предполагает рост производительности функции пропорционально затраченным усилиям на усовершенствование и повышение эффективности новой технической системы. Основа функционального действия создана, реализуется новый принцип работы, начинается разделение продукта по особенностям функционального исполнения. Этап, который связан с исчерпанием возможностей повышения производительности, определяется как третий этап. На этом этапе продукт, техническая система могут существовать весьма долго, учитывая уровень развития конкретного человеческого сообщества. Окончание третьего этапа определяется появлением новой технической либо технологической системы, которые реализуют те же задачи более эффективно за счет иного принципа. Последний этап развития товара (четвертый этап) характеризуется снижением своих технических, но не «потребительских», свойств с максимально возможных до востребованных в «быту», т.е. происходит постоянная трансформация от предметов жизненных и функционально необходимых до полезных как носителей специфической информации или не основного использования.

Существует несколько достаточно известных моделей описания развития организации (с точки зрения системы управления), которые разделяют жизненный цикл существования любого предприятия на определенные этапы. Эти модели выделяются фокусировкой внимания на различные аспекты жизнедеятельности организации: управляемость, контролируемость, адаптируемость, мотивация сотрудников, стиль управления, система целеполагания, организационная культура и др. В данной методологии (квантово-экономический анализ) предлагается использовать три этапа эволюции компаний.

Критерием классификации компаний, заинтересованных в развитии нового проекта, является доступ компании к капиталу и этапы развития деловой активности организации. Градация объема капитализации весьма условна. Она определяет границы финансовых возможностей реинвестирования прибыли в собственную разработку и возможности утверждения, поддержания определенных позиций в приоритетном направлении деятельности. Рассматриваются три проекции: от несколько сотен тысяч до трех миллионов долларов, доступ к капиталу от десяти до ста миллионов долларов, возможность использовать 100-200 млн. долл. и выше. Каждая из проекций по принципу доступа к капиталу имеет основные черты восприятия этапов развития техниче-

ских систем относительно системы ценностей, сходства организационной культуры, выработки целей, оценки рисков и др.

Разрабатывая классификацию рынков (третий фактор оценки успешности проекта), авторы квантово-экономического анализа в рамках эволюционной классификации вводят пять групп рынков. На каждом этапе развития рынков они имеют общность по целеполаганию, этапам развития компаний, этапам технического развития товаров, продаваемых на данном рынке, психологией покупателей и др.

На первом этапе, согласно изложенной выше методике, необходимо оценить не только технические аспекты продукта, ресурсы организации и способность коллектива, состояние рынка и его эволюцию, но и определить конкретную стадию развития каждой из этих составляющих. Далее, имеющееся сочетание параметров развития каждого из трех факторов ФЭОП сравнивается с параметрами разрешенных сочетаний (состояний). Если проанализированное сочетание является допустимым, то проект может быть передан на этап финансового бизнес-планирования. Если нет – проект недопустим либо требует дальнейшей проработки. Следствием данного подхода является то, что из всех возможных вариантов сочетания параметров трех факторов допустимыми являются только пятнадцать из шестидесяти возможных. Причем, степень оптимальности «продвижения» к каждому варианту требует дополнительного исследования с точки зрения риска и готовности внутренней и внешней среды компании (организации) к осуществлению проекта, т.е. возникает задача определения поиска наиболее эффективной траектории реализации проекта при существующих показателях ФЭОП.

Возникает вопрос: «Каким образом можно использовать предложенную методологию для решения более широкого круга вопросов, связанных с оценкой существующих перспектив развития регионов с целью привлечения как внешних, так и внутренних инвесторов?». Основная концепция ситуационного подхода состоит в предположении, что функционально-пространственная структура региона складывается в результате взаимодействий его активных элементов, которые реализуют свою экономическую, социальную и культурную деятельность в существующей регулятивной среде [6]. Такое представление о структурообразующих процессах в региональных системах достаточно адекватно динамике макросистем, как некой общей конструкции, моделирующей взаимодействие индивидуального и коллективного поведения субъектов. Мониторинг факторного пространства деятельности каждого региона, возможность прогноза перспективности развития является

существенной составляющей разработки программы инвестиций в каждый регион Украины [7-9].

Экономический потенциал региона – это совокупность частных потенциалов, составляющих фундамент экономики региона. Его использование определяет состояние и перспективы развития территории.

Основными методологическими принципами оценки экономического потенциала являются следующие положения:

- единство централизма и самостоятельности;
- научная обоснованность и эффективность управленческих решений;
- сочетание общих и локальных интересов при приоритете интересов более высокого ранга.

Чтобы применить эти общеметодологические принципы, необходимо комплексный анализ сложившейся ситуации в экономике, всесторонний учет условий и факторов, влияющих на состояние и возможности использования совокупного экономического потенциала региона.

Оценивая экономический потенциал региона, инвестор должен рассматривать регион как систему, т.е. использовать методы системного анализа. Региональная экономическая система характеризуется единством и целостностью воспроизводственного процесса. Региональные воспроизводственные циклы в комплексе обеспечивают воспроизводство продукции, услуг, т.е. создают общерегиональную базу для функционирования всех субъектов региональной экономики. При этом они составляют единую систему и находятся в постоянном взаимодействии [10].

Теория регионального воспроизводства предполагает, что региональный воспроизводственный процесс охватывает фазы производства, распределения, обмена и потребления [6]. По-другому, региональный воспроизводственный процесс можно представить как замкнутый цикл: производство – распределение – обмен – потребление – производство. Этот процесс, с одной стороны, представляет собой подсистему общественного воспроизводства, с другой – интегрирует единичные воспроизводственные процессы на уровне фирмы, организации, предприятия (на микроуровне), обогащая их и формируя условия для комплексного развития экономики региона. Следовательно, разрабатывая и внедряя программу, инвестор должен предположить и учесть свой уровень и вклад в общую систему регионального воспроизводственного процесса.

Последовательная смена фаз воспроизводства формирует общере-

гиональные условия и предпосылки, необходимые для развития фирм и организаций, расположенных в регионе. Динамика смен фаз воспроизводства на протяжении определенного промежутка времени может носить как конструктивный, так и деструктивный характер. Регион может развиваться как в положительном направлении, так и отрицательном.

Началом формирования инвестиционной программы должен быть этап анализа составляющих факторов, определяющих процесс эволюции региона. Выделим основную группу факторов. В реальной жизни факторов регионального развития значительно больше. Более того, они имеют иерархическую структуру, что увеличивает размерность и сложность моделей. Для предлагаемого анализа достаточно ограничиться основными системообразующими факторами. Дробление их на более частные принципиально не меняет методологию предложенного подхода. Отметим, что, рассматривая инвестиционные программы, предполагаются в основном программы коммерческого характера.

Рассмотрим основные показатели развития производственной сферы региона. С точки зрения методики квантово-экономического анализа, необходимо определить на каком этапе эволюционного развития находится производственная сфера региона. В качестве основных показателей производственного фактора определим следующие [10, 11]:

- динамика, объем и структура производства товаров;
- уровень развития производственного потенциала;
- объем и динамика инвестиций по отраслям производства;
- показатели эффективности производственной деятельности.

Для сравнения в исследуемый период времени в качестве эталона показатели производственной сферы можно выбрать по методу аналогий либо на основании заключения экспертов.

Приведенные показатели взаимозависимы и определяют некую систему, отражающую функционирование производственной сферы региона. Для анализа данной системы можно предложить метод сценариев анализируемой ситуации. Сценарии позволяют с тем или иным уровнем достоверности определить возможные тенденции развития, взаимосвязи между действующими переменными, получить возможные состояния, к которым может прийти ситуация под влиянием тех или иных воздействий. В работе [12] предлагается методология составления сценариев, предполагающая предварительное определение пространства параметров, характеризующих систему.

Состояние системы в момент времени t является точкой $S(t)$ в этом пространстве параметров. Определение возможных тенденций

развития ситуации позволяет найти вероятное направление эволюции положения системы в пространстве выявленных параметров $S(t)$ в различные моменты времени в будущем $S(t+1)$, $S(t+2)$ и т.д. Если управляющие воздействия отсутствуют, то предполагается, что система будет эволюционировать в наиболее вероятном направлении.

Управляющие воздействия эквивалентны действию сил, способных изменить направление траектории $S(t)$. Естественно, что управляющие воздействия должны рассматриваться с учетом ограничений, накладываемых внешними и внутренними переменными.

Такая технология разработки сценариев предполагает рассмотрение положения системы в дискретные моменты времени t , $t+1$, $t+2$,... Точка $S(t)$, соответствующая системе параметров в пространстве, располагается в конусе, расширяющемся при удалении от исходного момента времени t . В некоторый момент времени $t+T$ ожидается, что система будет расположена в сечении конуса, соответствующем моменту времени $t+T$. Все точки этого сечения могут считаться вероятным расположением системы в пространстве параметров. Естественно, что наиболее вероятным считается положение системы на оси конуса.

Управляющие воздействия приводят к смещению положения системы в пространстве параметров. В этом случае также целесообразно рассматривать лишь дискретные точки, наибольшее внимание уделяя при этом наиболее вероятным точкам [13, 14]. При таком анализе необходимо предвидеть возможность возникновения дополнительных внутренних напряжений между элементами системы, поскольку они также могут изменять положение системы параметров в пространстве. Для оценки напряжений могут быть использованы соответствующие индикаторы, в частности, экономического, технологического, управленческого или социального характера, а также пороговые значения индикаторов, при превышении которых положение системы может значительно измениться. Остановимся на этом подробнее.

Каждая из отраслей (производственный сектор, конкретное предприятие) производственной сферы региона в определенном сечении конуса производит некоторую группу товаров, которая соответствует одному из четырех этапов S-образной кривой развития товара. Технология производства и потребительские признаки товара определяют перспективность дальнейшего развития отрасли региона. Однако, это не все. Вероятность перехода в следующее состояние зависит от множества составляющих и внутренних напряжений между элементами внутри системы. Вероятность перехода может определяться такими составляющими как показатели кредитно-денежного обращения ре-

гиона (размеры и структура банковских кредитов, динамика процентных ставок по кредитам и депозитам и т.п.), показатели конкурентной среды (уровень дифференциации конкурирующих продуктов, наличие барьеров для входа на рынок, уровень фирм и т.п.), инфраструктура межрегиональных и внешнеэкономических связей региона. Внутренняя напряженность системы формирует под воздействием показателей концентрации и монополизации, численность и распределение хозяйствующих субъектов на региональном рынке. Следовательно, следуя логике квантово-экономического анализа, для инвестиций в товарное производство определенного этапа S-образной кривой развития товара необходимо точно проанализировать наличие «критической массы» мелких, средних и крупных предприятий, работающих в данной отрасли, плюс степень горизонтальной и вертикальной интеграций фирм. Очевидно, что ребра конуса не будут прямыми линиями. Они будут ломанными относительно дискретных состояний. Это уже не будет конус, за исключением перехода от состояния S(1) к состоянию S(2). Однако, тенденция расширения последующего сечения будет сохраняться для данного «конуса».

Следующей фазой регионального воспроизводства является распределение. И здесь одним из основных факторов является желание и возможность программировать процесс развития региона со стороны местных и центральных органов власти. Участвуя в воспроизводственном процессе региона, инвестор должен учитывать этот фактор на предмет влияния его на предыдущий фактор. Рассматривая «конус» и предыдущее его понятие, можно сделать следующий вывод. Отсутствие информации и восприятия ее со стороны инвестора относительно стратегического плана развития региона, утвержденного органами власти, невозможность провести ситуационный анализ системы местного управления может менять длительность перехода от одного сечения конуса к другому, т.е. расстояния между состоянием S(t) и S(t+1), S(t+2) и S(t+3) могут быть различны. Более того, вероятности перехода от одного состояния к другому тоже различны (вплоть до «маловероятных»). Поэтому фактор программируемости и ситуационной оценки деятельности органов власти может видоизменить либо отменить вообще планируемые инвестиции в данный регион. Появляется новое дополнение к методике составления сценария. «Конус» по оси при переходе от одного сечения к другому может иметь разрывы, т.е. недопустимые состояния для инвестирования.

Очередной фазой регионального воспроизводства, в которой участвует субъект инвестирования, является обмен. В качестве основного

фактора выделяем фактор развития торговли, который включает целый ряд показателей. Первым шагом анализа является разделение этого фактора на три составляющие:

- состояние развития внутрирегиональной торговли;
- состояние развития межрегиональной торговли;
- состояние развития внешнеэкономической торговли.

Инвестиционная привлекательность региона с точки зрения участия в производстве и распределении может столкнуться с проблемой недостаточно развитой или слишком монополизированной инфраструктурой оптовой либо розничной торговли, что может потребовать: создания новой инфраструктуры торговли, «выхода» на торговые сети других регионов, использования «наработанных» связей посредников как внутри региона, так, например, и во внешнеэкономической торговле. Это предусматривает:

- дополнительные инвестиции, не предусмотренные планом;
- внесение изменений в этапы реализации;
- дополнительные доработки товара с учетом различных состояний инфраструктуры торговли и др.

Рассматривая «конус» как модель анализа программ инвестиционного развития региона, необходимо дополнить еще один вектор (степень свободы) изменений, соответственно, возможного прогноза – отражение полученного конуса на три состояния и создавшихся требований со стороны внутрирегиональной, межрегиональной и внешнеэкономической торговли. Т.е. «конус» получает дополнительно три отражения, что позволяет отсечь целый ряд срезов (состояний системы производственной сферы), которые изначально являются «провальными» либо потребуют иных инвестиций. В качестве показателей, формирующих благоприятную/неблагоприятную конъюнктуру торговли можно привести: объем и динамика оборота оптовой и розничной торговли, соотношение спроса и предложения на рынке, объем, динамика и структура ввоза и вывоза товара, динамика и структура товарных запасов, оптовых и розничных цен, показатели развития торговой инфраструктуры и т.п.

Важными показателями привлекательности рынка региона являются высокая емкость рынка товаров и услуг, объем, структура и динамика денежных расходов и доходов населения, наличие каналов информационно-связи между производителем и потребителем. Фаза потребления в воспроизводственном процессе региона связана, прежде всего, с восприятием рынка (населения региона и т.д.) товара, производимого конкретной фирмой. Если это новый товар, то инвестор

должен быть готов пройти все этапы восприятия «товара-новинки» со стороны потребителя (классически – пять). При условии, что инвестируются средства в уже существующий товар, возможен компромисс относительно рыночной политики с конкурентами либо монополизация производства в регионе. В любом случае фактор «рынок потребителя» является основным на фазе потребления. Чисто формально можно весь рынок разбить на сегменты: энтузиасты, новаторы, раннее большинство, позднее большинство, консерваторы. Далее, относительно рынка потребителей необходимо строить дополнительный вектор изменений и на него накладывать три проекции «конуса».

Можно проанализировать другой вариант. Когда мы не рассматриваем косвенную связь между уровнем развития продукта, осуществляемого существующей технологией региональных предприятий, и этапами готовности рынка. Эта косвенная связь определяет, что уровень развития рынка обуславливает, на какой стадии развития должна быть фирма (включая все элементы внутренней среды организации). Этап развития фирмы, в свою очередь, диктует, с каким типом продукта данная фирма может работать.

Рассмотрим прямую зависимость между уровнем развития рынка и уровнем развития продукта, которая выражается в том, что недостаточный уровень развития предлагаемого товара сдерживает развитие регионального рынка. Следовательно, возможно преломление целей инвестирования, вложение инвестиционных средств не в расширение производства уже существующего товара, улучшение его свойств, открытие производства нового товара, а в создание среды для развития знание-базируемого бизнеса в регионе.

Знание-базируемый бизнес – это не только вовлечение потребителей в процесс обучения и развития своих способностей по освоению более совершенных товаров. Это также постоянная генерация новых типов сетей и связей. Потребитель, предприятие, органы региональной власти становятся «ячейками» разнообразных сетей. Увеличивающийся поток информации и знаний заставляет участников сетей самих становиться генераторами новых связей, т.е. сетей. Субъекты регионального рынка «опутываются» «знанием-информационной паутиной». При этом они становятся не просто пользователями этой «паутины сетей», но и активными участниками распространения связей через сеть с другими регионами и странами.

Для товаров массового потребления именно стадия развития рынка обуславливает объем инвестиций в развитие товара. Положительная динамика рынка моментально отражается на желании компаний и банков как регионального, так и внешнего уровней инвестировать сред-

ства в разработку следующих, более совершенных версий товара.

Участие инвестора на фазе потребления регионального воспроизводственного процесса в реализации знание-базированного бизнеса позволит «сократить» размеры сечений «конуса», уменьшить количество разрывов в главной оси конуса, предполагает более «плавное» направление ребер. Следовательно, с точки зрения сценария развития событий, ситуации в каждом из состояний системы становятся более управляемые и прогнозируемые [10]. Это объясняется возрастанием количества связей субъектов регионального рынка, повышением заинтересованности в эффективности обмена информацией их взаимодействия и, в конечном счете, более высоким уровнем консолидации.

Подводя итог изложенному, необходимо сказать, что подтверждена необходимость разработки системы качественного анализа инвестиционной привлекательности региона, его отдельных отраслей производственной сферы. Этот качественный анализ, являясь этапом, предшествующим работам по формированию программ и бизнес-планов развития региона, рассматривает не только статистику социально-экономических показателей его деятельности, но и исследует эволюцию основных факторов регионального воспроизводственного процесса. Выделяются зоны (сектора), в которых наблюдается несовместимость этапов развития основных факторов жизнедеятельности региона, т.е. «недопустимые сегменты».

Инвестирование в эти сегменты изначально обречено на провал.

Как это не печально, таких сегментов больше, чем допустимых. Поэтому выявление допустимых сочетаний факторов производства, распределения, обмена и потребления с точки зрения этапов их развития, поможет избежать многих ошибок и разочарований при разработке инвестиционных программ и проектов для конкретных регионов. Использование аппарата квантово-экономического анализа и метода сценариев позволяет [13] (в некотором смысле) формализовать отдельные этапы диагностики и анализа перспектив развития региона.

В статье практически не рассматривались множества важных факторов «участия» инвестиционных программ в жизнедеятельности региона. Таковыми являются воспроизводство трудовых ресурсов, воспроизводство природных ресурсов и т.п. Тому есть объяснение. Отдельный исследователь может лишь с большей или меньшей степенью достоверности оценить характер каких-то конкретных процессов, предсказать изменение тех или иных элементов на весьма ограниченном временном отрезке. С этих позиций невозможно не только прогнозировать дальнейшее поведение системы в целом, но и выделить ключевые параметры, определяющие траекторию развития.

Современный этап развития Украины характеризуется возрастанием социально-экономических различий между регионами, появлением многих проблемных регионов, дезинтеграцией привычного экономического пространства, политическими изменениями, усложнением отношений между центром и регионами.

Любой процесс в сложных системах протекает под воздействием большого числа внешних и внутренних факторов, часто носящих вероятностный характер, а траектория развития системы выступает как результат взаимодействия множества процессов. Регион – это сложная система и диагностика этой системы, прогноз направления ее развития часто зависят от изменений внешних факторов. Следовательно, для управления процессом развития региона необходимо использовать методологию ситуационного анализа.

1. Davic S., Botkin J. The Coming of Knowledge-Based Business. Harvard Business Review, 1994, September-October, pp. 165-174.

2. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. – М.: Инфра – М, 2002. – 504 с.

3. Мильнер Б.З. Управление знаниями. – Инфра - М, 2003. – 178 с.

4. Румизен М.К. Управление знаниями. – М.: АСТ, 2004. – 318 с.

5. Альперович М. Живые и мертвые зоны бизнеса // «& СТРАТЕГИИ». – 2004. – №10. – К.: Издательский дом «Максимум», 2004. – с.14-24.

6. Ларина Н.И., Кисельников А.А. В странах рыночной экономики. – М.: ОАО «Изд-во экономики», 1998. – 284 с.

7. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком. – К.: Вища шк., 2001. – 223 с.

8. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / За ред. В.В.Ковалевського, О.Л.Михайлюк, В.Ф.Семенова. – К.: Знання, 2005. – 350 с.

9. Сонько С.П., Кулишов В.В., Мустафін В.І. Ринки і регіоналістика. – К.: Ельга, Ніка - Центр, 2002. – 380 с.

10. Стратегическое управление : регион, город, предприятие / Под ред. Д.С.Львова, А.Г.Гранберга, А.П.Егоршина: 000 РАН, НИМБ. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 605 с.

11. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. – М.: Экономика, 1978. – 267 с.

12. Жерардэн Л. Исследование альтернативных картин будущего. Метод составления сценариев: Руководство по научно-техническому прогнозированию. – М.: Прогресс, 1977. – 287 с.

13. Кульба В.В., Кононов Д.А., Косяченко С.А., Шубин А.Н. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем. – М.: СИНТЕГ, 2004. – 296 с.

14. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять организациями. – М.: СИНТЕГ, 2004. – 400 с.

Получено 05.09.2005