

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338

А. Н. АСАУЛ

Автономная некоммерческая организация «Институт проблем экономического возрождения», Санкт-Петербург, Россия

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

В статье предлагается организационно-экономическая модель регионального инвестиционно-строительного комплекса (ИСК): определена структура субъектов регионального ИСК и схема их взаимодействия. Предложен кластерный принцип организации субъектов региональных ИСК и экономическая форма его выражения в инвестиционно-строительном проекте.

The organizationally-economic model of a regional investment-build complex is offered in the article (IBC): the structure of subjects is certain regional IBC and chart of their co-operation. Cluster principle of organization of subjects is offered regional IBC and economic form of his expression in an investment-build project.

Ключевые слова: инвестиционно-строительный комплекс, кластерная модель, субъекты региональных ИСК, инвестиционно-строительный проект.

Развитие ИСК, преодоление экономического и структурного кризиса отрасли требуют повышения эффективности организации основного технологического процесса и снижения транзакционных расходов, т. е. в конечном итоге – цены отраслевого продукта. Решение данной задачи автор видит в структурировании субъектов региональных ИСК и совершенствовании организационно-экономических моделей их взаимодействия. Разработка модели ИСК как социально-экономической системы подразумевает определение существующей институциональной структуры и перспективной организационно-экономической схемы взаимодействия ее элементов. Исследование состоит из следующих этапов:

- 1) формализация (в рамках критериального анализа) сущности и ключевой компетенции субъектов институционального взаимодействия ИСК;
- 2) построение организационно-экономической схемы взаимоотношений субъектов региональных ИСК;
- 3) синтез научно-теоретической модели перспективного развития ИСК.

Автор выделяет 14 актуальных субъектов инвестиционно-строительного процесса, сущность (базовая функциональность) и ключевая компетенция которых представлены в табл. 1.

Предложенная структура субъектов ИСК должна отражаться в описании инвестиционно-строительного цикла, его организационно-экономической модели, структуре первичных связей. Совокупность субъектов должна образовывать технологические узлы инвестиционно-строительного процесса: от формирования идеи до эксплуатации объекта.

Объединение субъектов в организационно-экономическую или организационно-технологическую структуры не является новой задачей в теории экономики строительства. В настоящее время используются различные научные подходы к описанию принципов взаимодействия субъектов, например, модели, основанные на «кооперации функций участников инвестиционно-строительного цикла» [13], экономические схемы, отражающие распределение рисков субъектов в условиях абсолютного рынка [9, 12]. Другие ученые исследуют процесс с точки зрения влияния субъектов на «интегративный отраслевой продукт» [11] и обозначают коммуникации как основу «информационного взаимодействия участников комплекса» [1]. Обозначенные подходы можно охарактеризовать как чисто экономические, рыночные, ориентированные на монетарную трактовку ИСК. В предложенных моделях отсутствуют факторы регулирования комплекса, хозяйственных традиций (исторически сложившихся форм организации видов деятельности); экономические институты представлены как рациональные субъекты предпринимательства независимо от сферы хозяйственной деятельности (чистые рыночные предприниматели). Однако основными недостатками предложенных схем, на наш взгляд, являются отсутствие сформированных принципов описания структуры региональных ИСК, построение модели без изучения состава субъектов.

Методологической базой моделирования являются предварительная актуализация субъектов комплекса и научные критерии их принадлежности к региональным ИСК [5, 6]. С учетом принятых критериев в основу моделирования положен принцип, выражающий предметную (инвестиционно-строительную) ориентированность сферы деятельности субъекта. При этом сфера деятельности рассматривается в разрезе «ключевой компетенции» субъекта – специализация по виду деятельности, непосредственно связанному с единым технологическим процессом ИСК.

Взаимоотношения субъектов региональных ИСК основываются на «взаимодействии компетенций» [14]. В качестве основных принципов институционального взаимодействия субъектов можно выделить следующие:

- наличие выраженной ключевой компетенции субъекта на уровне вида деятельности (специальной)

и «институциональной» – технико-технологической, маркетинговой, управленческой и т. п. Применительно к выделенным субъектам ИСК выбрана институциональная компетенция (табл. 1);

- взаимоотношения субъектов строятся на *понимании* ключевой компетенции институционального уровня, *доверии* и *признании* компетенции на уровне вида деятельности (специальной);
- организационно-экономические, хозяйственные отношения субъектов реализуются во взаимоотношениях ключевых компетенций институционального уровня.

Таблица 1

Структура, сущность и ключевая компетенция субъектов – экономических институтов региональных ИСК

Субъект (обозначение на рис. 1)	Сущность	Компетенция
Потребители (Потребитель)	Физическое или юридическое лицо, эксплуатирующее объект	Маркетинговая
Органы власти (Органы власти)	Федеральные и местные органы исполнительной власти, регулирующие и контролирующие деятельность ИСК	Управленческая: регулирование и контроль
Инвесторы (Инвестор)	Юридическое лицо, осуществляющее вложения инвестиций в объект	Финансово-инвестиционная
Девелоперы (Девелопер)	Разработчик функциональной и маркетинговой идеи объекта	Маркетинговая
Заказчики (Заказчик)	Физическое или юридическое лицо, реализующее интересы собственника (инвестора) в отношении объекта, организует инвестиционно-строительный процесс с позиций компетентного менеджера	Управленческая: регулирование и контроль
Застройщики (Застройщик)	Юридическое лицо, реализующее строительный процесс	Технико-технологическая
Проектные институты и бюро (Проектировщик)	Архитектурно-строительные и проектные организации – разработчики ПСД	То же
Риелторы (Риелтор)	Физическое или юридическое лицо, выполняющее распределительную (логистическую) сбытовую функцию в отношении объекта на агентских условиях по отношению к собственнику	Маркетинговая
Производители (поставщики) материалов (Поставщик)	Производители и поставщики строительных, материальных и технологических ресурсов	Технико-технологическая
Арендодатели строительных машин и оборудования (Машины – оборудование)	Арендодатели строительных машин и оборудования (средств труда в строительном комплексе)	То же
Строительно-монтажные организации (Подрядчик)	Организации – исполнители строительно-монтажных работ	« «
Регистраторы прав (Регистратор)	Институты исполнительной власти, регистрирующие и контролирующие исполнение прав собственности в отношении объектов	Управленческая: регулирование и контроль
Саморегулируемые организации, отраслевые ассоциации (СРО)	Организации, выполняющие функцию регулирования качества строительного процесса и принимающие на себя соответствующие риски	То же
Операторы управления недвижимостью (Оператор)	Организация, обеспечивающая процесс эксплуатации объекта в рамках его целевой функции	Маркетинговая

Организационно-экономическую схему взаимоотношений субъектов регионального ИСК, построенную на этих принципах, можно представить (рис. 1) через доминантные связи субъектов, в которых они проявляют ключевую институциональную компетентность. Конечно, реальная (реализованная в практике региональных ИСК) модель инвестиционно-строительного цикла носит сетевой характер, обусловленный множественностью взаимосвязей субъектов (коммерческих, технологических, юридических и т. п.) [2]. Но доминантное отношение всегда одно, поскольку именно в нем выражается институциональная сущность субъекта, основной источник его дохода и базовый вид хозяйственной деятельности.

Рассмотрим основные связи субъектов, их организационно-экономические отношения, выражающие институциональную структуру ИСК (номера в последовательности описания соответствуют номерам на рис. 1):

- 1 – девелопер разрабатывает для инвестора функциональную и маркетинговую идею объекта и представляет ее в виде маркетинговой концепции, бизнес-плана или технико-экономического обоснования;
- 2 – инвестор заключает агентское соглашение с дистрибьютором объекта – риелтором (присутствующим в схемах жилищного строительства и коммерческих объектов), поручая ему сбытовую функцию;
- 3 – риелтор осуществляет продажу (передачу в аренду) объекта потребителю;
- 4 – инвестор заключает соглашение с оператором, обеспечивающим поддержание базовых функций объекта в соответствии с его назначением;
- 5 – оператор вступает в коммерческие отношения с потребителем по поводу эксплуатации объекта в рамках его функционального назначения;
- 6 – инвестор заключает соглашение с заказчиком (техническим заказчиком) на реализацию объекта

(приобретение участка и его подготовка, взаимоотношения с властью и регистрация прав собственности, проектирование, строительство, сдача в эксплуатацию). То есть инвестор передает полномочия по организации инвестиционно-строительного процесса заказчику, оставляя за собой компетенцию в области финансовой и инвестиционной деятельности;

7 – заказчик от лица инвестора (собственника) оформляет всю необходимую (определенную законодательством) разрешительную документацию по объекту в органах власти;

8 – заказчик от лица собственника (инвестора) оформляет права собственности на объект;

9 – заказчик организует процесс архитектурно-строительного проектирования: формирует техническое задание, выбирает проектировщиков и осуществляет прием их работы от лица инвестора – собственника;

10 – заказчик от лица инвестора заключает договор на строительство (реконструкцию) объекта с застройщиком; при этом застройщик выступает как субъект, проявляющий свою компетентность в технической и технологической составляющих строительного процесса, а заказчик выражен как компетентный менеджер, владеющий навыками оптимизации всего инвестиционно-строительного цикла;

11 – застройщик выбирает строительных подрядчиков, в том числе генерального подрядчика, и организует процесс строительства (реконструкции);

12 – застройщик выбирает поставщиков строительных материалов и ресурсов, организует их участие в инвестиционно-строительном цикле;

13 – застройщик заключает договор аренды на строительные машины и оборудование, необходимые в рамках конкретного строительного проекта;

14 – СРО осуществляет контроль качества, регулирует взаимоотношения субъектов строительного цикла [3].

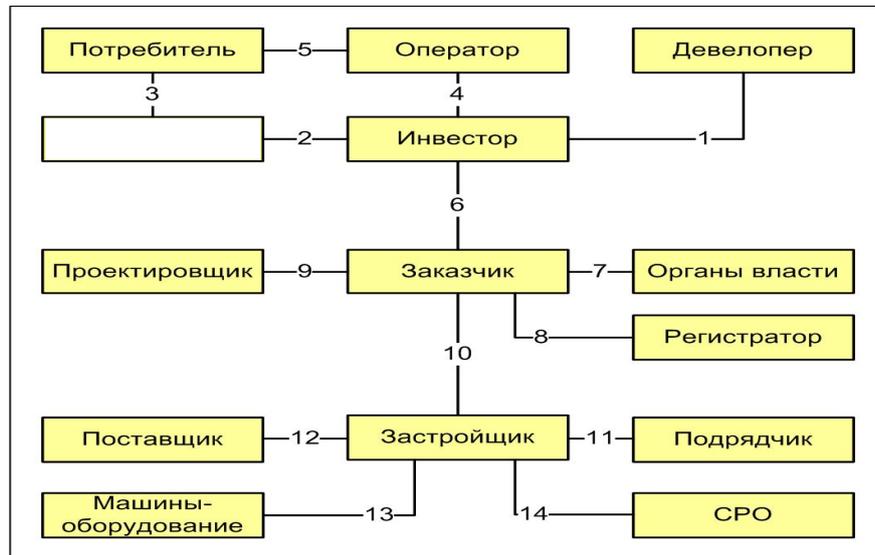


Рис. 1. Организационно-экономическая схема взаимоотношений субъектов региональных ИСК (обозначения субъектов согласно табл. 1)

Предложенная модель в рамках описанных доминантных взаимосвязей наглядно отражает распределение компетенций между институциональными единицами и группами (рис. 2).

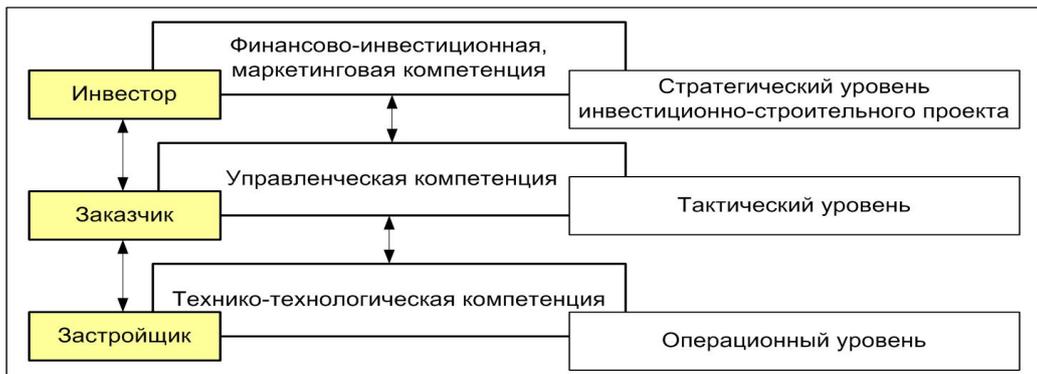


Рис. 2. Взаимоотношения ключевых компетенций институционального уровня в региональном ИСК

На институциональном уровне можно выделить основные компетенции трех субъектов, выражающих сущность инвестиционно-строительного процесса. Роль инвестора является консолидирующей по отношению ко всем субъектам и связанным с ними процессам в рамках финансово-инвестиционной и маркетинговой компетенции. Инвестор определяет состоятельность маркетинговой идеи девелопера, контролирует выполнение маркетинговых, сбытовых и распределительных функций, получает плату за инвестиционный риск (прибыль проекта). Он способен управлять деятельностью субъектов региональных ИСК в рамках их *компетенции по виду деятельности* (маркетинговое и бизнес-планирование, сбыт, эксплуатация объекта) и может реализовать свои управленческие функции путем финансирования соответствующих процессов. То есть инвестор имеет дело с объектом недвижимости либо в виде бизнес-проекта, либо в виде имущественного комплекса, который можно продать или передать в аренду.

Реализацию инвестиционно-строительного проекта можно рассматривать как управленческий процесс, в который вовлечены архитектурно-строительное проектирование; формирование юридической базы проекта (разрешительная документация, оформление прав собственности) и технико-экономическое сопровождение процесса строительства. Если финансово-инвестиционную компетенцию можно отнести к стратегическому циклу, а технико-технологическая рассматривается как операционная, то именно управленческая компетенция является тактическим уровнем реализации задачи (см. рис. 2). Управленческие компетенции по проекту консолидирует заказчик, признающий компетенцию связанных с ним субъектов (см. рис. 1). Заказчик воплощает замысел инвестора в конкретный объект недвижимости (строительство + юридическое обеспечение функциональной принадлежности).

Третья институциональная компетенция – технико-технологическая, выраженная через совокупность видов деятельности по подготовке участка, строительно-монтажным работам, поставке сырья, материалов, машин, оборудования и специализированному контролю исполнения работ, которую реализует застройщик (см. рис. 1).

Итак, предложенную организационно-экономическую схему регионального ИСК можно представить как взаимодействие трех субъектов (инвестор, заказчик, застройщик), выражающих три ключевые компетенции инвестиционно-строительного процесса (инвестиционно-финансовую – маркетинговую, управленческую и технико-технологическую) на трех уровнях реализации инвестиционно-строительного проекта (стратегическом, тактическом и операционном). С учетом сказанного разработана теоретическая модель перспективного развития региональных ИСК, инвариантная ситуационным изменениям состава и содержания институциональных единиц регионального комплекса. Автором предлагается модель организации взаимодействия субъектов, сформированных по *кластерному* принципу.

Кластер – это территориально-отраслевое добровольное объединение предпринимательских структур, которые тесно сотрудничают с научными учреждениями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и экономического роста региона [8]. Таким образом, кластер – это объединение ряда субъектов, имеющих однородную отраслевую компетенцию хозяйственных процессов, с целью создания конечного отраслевого продукта (объекта недвижимости). Выделение кластеров и их лидеров позволяет выделить базовую структурную сущность регионального ИСК и сформировать минимальную по численности организационно-экономических связей модель организации инвестиционно-строительного процесса [4].

Приведенное выше исследование содержания деятельности и компетенций отдельных субъектов регионального ИСК (см. табл. 1) позволило предложить три кластера. В рамках каждого из них субъекты обладают однородной компетенцией и мотивацией результатов деятельности, находятся на одном уровне (стратегическом, тактическом, операционном) инвестиционно-строительного проекта:

- *инвестиционно-функциональный кластер* – группа субъектов, ориентированная на инвестирование строящегося (реконструируемого) объекта, его эксплуатацию в соответствии с назначением и реализацию коммерческого потенциала. Компетенция группы инвестиционная и отраслевая по отношению к целям эксплуатации объекта (по целям собственника объекта);
- *кластер управления* – группа субъектов, ориентированная на решение задач управления инвестиционно-строительным процессом; базовая компетенция – менеджмент проектов в инвестиционно-строительной сфере;
- *строительный кластер* – группа субъектов непосредственно реализующих процесс строительства (реконструкции) объекта и обладающих технико-технологической компетенцией.

В каждом кластере можно выделить лидера – субъекта отвечающего за риски, компетентность и ответственность группы в инвестиционно-строительном цикле. Как из сущности субъектов (см. рис. 2), так и из сложившейся практики региональных ИСК очевидно, что в качестве лидеров могут быть выдвинуты:

- инвестор в инвестиционно-функциональном кластере, который чаще всего выступает как собственник объекта¹ и несет базовые рыночные риски, обусловленные функциональностью объекта, целью

¹ Противоречие, заложенное в современном федеральном законодательстве (собственником объекта определяется застройщик, лицензируемая деятельность – лицензируется право владения?), в настоящей работе не рассматривается. Формируемые в исследовании научные принципы ориентированы на совершенствование нормативной юридической базы комплекса.

его строительства (реконструкции) и эксплуатации;

- заказчик в кластере управления, выступает представителем инвестора и несет ответственность (и связанные с ней риски) за организацию и управление всего инвестиционно-строительного проекта;
- застройщик в строительном кластере, отвечает за процесс строительства (реконструкции) объекта, несет технико-технологические и технико-экономические риски производственного процесса.

Предложенная модель (рис. 3) подразумевает, что организация взаимодействия субъектов регионального ИСК построена на ряде принципов:

- 1) структура организации региональных ИСК кластерная: все субъекты привязаны к одному из трех кластеров по содержанию ответственности, рисков и компетенции;
- 2) все субъекты регионального ИСК замыкаются в своей хозяйственной (контрактной) деятельности на лидера соответствующего кластера;
- 3) взаимодействие между кластерами реализуется через лидеров (см. пп. 6, 7 с. 6–7);
- 4) операции по инвестиционно-строительному проекту распределяются между кластерами (табл. 2) в соответствии с заявленным разделением компетенций.

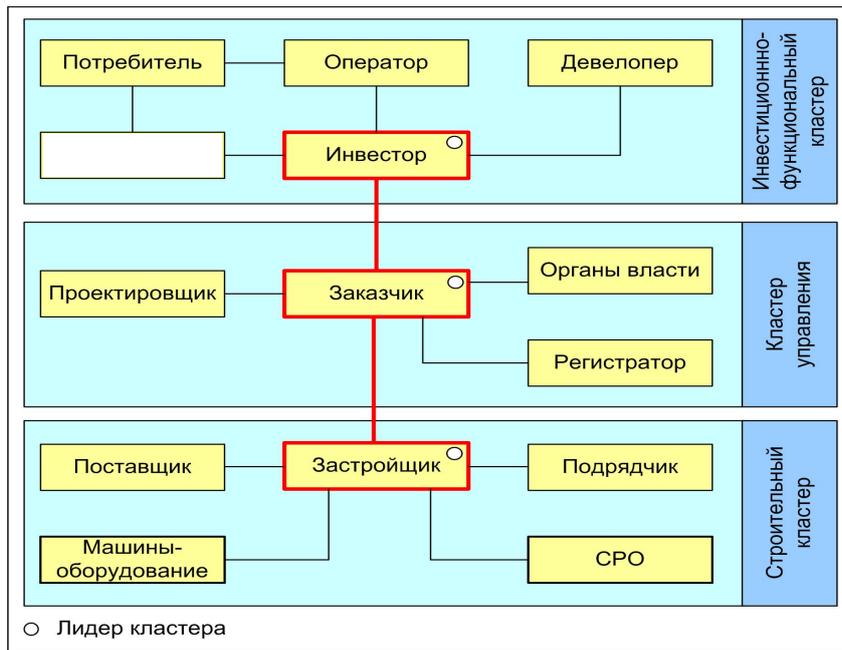


Рис. 3. Кластерная модель организации субъектов регионального ИСК

Таблица 2

Распределение операций инвестиционно-строительного цикла между кластерами

Операции инвестиционно-строительного цикла	Кластер
1. Планирование и разработка идеи, маркетинговой и функциональной концепции	Инвестиционно-функциональный
2. Подбор земельного участка, объекта недвижимости для инвестирования	
3. Выбор схем финансирования инвестиционного проекта	
4. Составление бюджета, бизнес-плана	
5. Анализ объектов и земельных участков, приобретаемых для инвестирования	
6. Подготовка технических заданий	Управления
7. Заключение контрактов с проектными организациями	
8. Планирование, координация и контроль за проектно-строительными контрактами	
9. Управление проектированием	Строительный
10. Заключение контрактов со строительными организациями	
11. Подготовка технических условий на строительное проектирование совместно с проектной организацией и их согласование	
12. Оформление технических условий на присоединения к внешним инженерным сетям	
13. Согласование и утверждение предпроектной и проектно-сметной документации	Управления
14. Организация экспертизы проектно-сметной документации	Строительный
15. Оформление разрешения на производство строительно-монтажных работ	
16. Отбор (тендер) подрядчиков, субподрядчиков, поставщиков	
17. Технический надзор и контроль качества работ	
18. Контроль сроков строительства	Управления
19. Бюджетный контроль	
20. Участие в сдаче объекта	
21. Сдача объекта	Строительный
22. Продажа (передача в аренду)	Инвестиционно-функциональный
23. Эксплуатация объекта	

Итак, предложена структурированная модель с выраженной иерархией связей, обусловленных кластеризацией субъектов регионального ИСК. Очевидным достоинством кластерной модели можно считать прозрачность, единичность и линейность взаимоотношений субъектов в рамках инвестиционно-строительного процесса. Использование модели в организационном структурировании регионального ИСК позволит снизить транзакционные издержки.

Предложенная кластерная модель организации субъектов отражает перспективную структуру регионального ИСК определяет принадлежность субъектов. Детерминированная (см. табл. 1) структура субъектов соответствует текущему этапу развития отечественных региональных ИСК. Естественно, развитие комплекса приведет к появлению новых субъектов, новой комбинаторике видов деятельности и функций. Но все это не повлияет на логику организации структуры ИСК, ее кластерную форму, поскольку предложенная трехуровневая схема отвечает общим теоретическим представлениям об организации проектов в межотраслевых комплексах [10]: инвестиции – управление проектом (менеджмент) – техническое исполнение. При появлении новых субъектов или эволюции функций уже существующих они могут определяться и структурироваться в рамках существующих кластеров.

Важным свойством кластерной модели является распределение экономических показателей инвестиционно-строительного проекта по субъектам управления (кластерам). Предложенные экономические показатели отражают цель деятельности кластера, бюджеты управления и соответствующие контрактные взаимосвязи:

$$\begin{cases} P = Q - I - C^A - C^{ER} - C^{EX} - C^I, \\ I = C^P + C^R + C^{MZ} + C^{B\&D}, \\ C^{B\&D} = C^{MZD} + C^B + C^M + C^E + C^{CPO}, \end{cases}$$

где P – прибыль инвестора инвестиционно-строительного проекта (цикла) – целевой показатель инвестиционно-функционального кластера; Q – выручка от продажи (передачи в аренду) объекта в сбытовом или эксплуатационном периоде; I – инвестиционная стоимость проекта; C^A – предпроектные затраты (см. табл. 2, операции 1...5, получатель – девелопер); C^{ER} – коммерческие расходы по сбыту (передаче в аренду) объекта недвижимости (получатель – риелтор); C^{EX} – расходы на эксплуатацию объекта недвижимости в соответствии с его функциональным назначением (получатель – оператор); C^I – расходы инвестора в рамках проекта; C^P – сметная стоимость проектных работ (получатель – проектировщик); C^R – расходы, связанные с оформлением разрешительной документации на объект и прав собственности (расходы заказчика); C^{MZ} – стоимость управления ИСП (получатель – заказчик) в рамках его цикла; $C^{B\&D}$ – сметная стоимость строительства (реконструкции) объекта (получатель – застройщик); C^B – сметная стоимость работ по подготовке участка, строительно-монтажных и отделочных работ, инженерии (получатель – подрядчик); C^M – сметная стоимость сырья и материалов (получатель – поставщик); C^E – стоимость аренды строительных машин и оборудования (получатель – владелец машин и оборудования); C^{CPO} – расходы, относимые застройщиком на контроль со стороны СРО; C^{MZD} – стоимость управления строительным проектом (проектом реконструкции) (получатель – застройщик) в рамках соответствующего цикла.

Таким образом, дифференцирование деятельности инвестора, заказчика и застройщика (и, разумеется, соответствующих кластеров) проявляется через *объект экономического управления*: в случае инвестора – прибыль инвестиционно-строительного проекта P ; заказчика – инвестиционная стоимость проекта I ; застройщика – сметная стоимость строительства или реконструкции объекта $C^{B\&D}$. Различная экономическая ориентированность кластеров соответствует их дифференциации по ключевой компетенции, образуя баланс финансовых интересов всех субъектов инвестиционно-строительной деятельности.

Литература

1. Асаул А. Н., Иванов С. Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / под ред. А. Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
2. Асаул А. Н., Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтева Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / под ред. А. Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.
3. Асаул А. Н. Развитие институтов гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 3(12).
4. Асаул А. Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система // Экономика строительства. – 2004. – № 6.
5. Асаул А. Н. Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина // Вестник гражданских инженеров. – 2009. – №4 (21).
6. Асаул А. Н. К вопросу о дефиниции инвестиционно-строительного комплекса // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2009. – Т. 5.
7. Асаул Н. А. Институциональный подход к развитию инвестиционно-строительного комплекса //

Экономическое возрождение России. – 2005. – № 1(3).

8. Войнаренко М. П. Кластерные модели объединения предприятий в Украине // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2(12).

9. Горин А. В. Повышение эффективности взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2004.

10. Грачева М. В., А. Б. Секерин. Риск-менеджмент инвестиционного проекта. – М.: Юнити, 2008.

11. Екимова К. В. Формирование интегрального механизма взаимодействия субъектов инвестиционно-строительной деятельности региона. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.

12. Ланкина С. А. Управление экономическими рисками на разных стадиях инвестиционного цикла в строительном комплексе: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2005.

13. Чернова В. Е. Повышение эффективности инвестиционно-строительных процессов в регионе на основе активизации выставочной деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – СПб., 2004.

14. Furubotn, E. G., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor. The University of Michigan Press, 1997.

Надійшла 14.11.2009

УДК 338.4

М. П. ВОЙНАРЕНКО

Хмельницький національний університет

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

В статті дана характеристика стану легкої промисловості, визначено основні проблеми та перспективні напрямки її розвитку. Окреслено основні чинники, що стримують ефективний розвиток легкої промисловості.

In article is given feature of the condition to light industry, is determined main problems and perspective directions of its development. The outlined main factors, which restrain the efficient development to light industry.

Ключові слова: легка промисловість, стратегія розвитку, промислово-виробничий потенціал, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. В умовах посилення впливу світових глобалізаційних процесів на розвиток національної економіки створення сприятливих умов для підтримки вітчизняного товаровиробника на національному та регіональному рівнях є пріоритетним завданням уряду. Особливої підтримки потребують галузі, які з однієї сторони, найменш захищені від впливу іноземних товаровиробників, з іншої, – є важливою частиною виробничого потенціалу країни. До таких галузей економіки належить і легка промисловість України. Виступаючи соціально важливим сектором економіки, який орієнтований на забезпечення потреб кінцевого споживача, українська легка промисловість сьогодні є потужним багатогалузевим комплексом з виробництва товарів народного споживання. Потенційні можливості підприємств легкої промисловості дозволяють виробляти широкий спектр товарів, що здатні задовольнити весь попит внутрішнього ринку.

На підприємствах галузі, що розташовані у всіх регіонах України, зосереджено близько 7% загальної чисельності промислово-виробничого потенціалу промисловості. Продукція легкої промисловості задовольняє потреби населення, забезпечуючи його тканинами, одягом, взуттям та іншими предметами споживання, а також використовується в інших галузях промисловості у вигляді сировини і допоміжних матеріалів (у харчовій, машинобудуванні та ін.) [1].

Основна частина. Легка промисловість забезпечує населення життєво необхідною продукцією та виконує важливу соціальну функцію. Пріоритетність галузі для національної економіки країни визначається не лише великою ємністю внутрішнього ринку товарів легкої промисловості, але й високим рівнем доданої вартості, використанням сировини та напівфабрикатів вітчизняного виробництва, наявністю висококваліфікованих кадрів в усіх регіонах. Сьогодні у галузі функціонує понад 10 тисяч підприємств, з них у текстильній промисловості – близько 2,5 тисяч, з виробництва готового одягу і хутра – близько 6 тисяч, шкіри і шкіряного взуття – близько 1,5 тисяч. Практично всі підприємства легкої промисловості приватизовані, а частка тих, що знаходяться у державній власності, становить менше 1%. Галузь складається з 17 підгалузей, володіє потужним виробничим потенціалом, здатним виробляти широкий спектр товарів широкого вжитку і промислового призначення [6].

Легка промисловість пов'язана з багатьма суміжними галузями і обслуговує весь господарський комплекс країни. Тому кризові явища, які розгорнулись в економіці України у 2008 році, набули особливо гострих форм у легкій промисловості. На думку вітчизняних аналітиків, до основних причин спаду виробництва товарів легкої промисловості належать:

– відсутність цільового фінансування, інфляційні процеси та норми податкового законодавства призвели до втрати підприємствами галузі обігових коштів (передусім грошових). На сучасному етапі у легкій промисловості рівень обігових коштів становить не більше 10–15% нормативу, із них грошових – не більше 1–5%, що зумовило платіжну кризу;