

Українська інженерно-педагогічна академія

**ІННОВАЦІЙНІ ПЛАТФОРМИ УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УМОВАХ
ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Колективна монографія

За редакцією

доктора економічних наук,

професора В. В. Прохорової

УДК 330

П74

*Рекомендоване до видання рішенням вченої ради
Української інженерно-педагогічної академії
(Протокол № 8 від 26.12.2019)*

Рецензенти:

Дикань В. Л. - д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом, Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

Кузьмін О. Є. – д.е.н., професор, директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Хаустова В. Є. – д.е.н., професор, завідувач сектору промислової політики та інноваційного розвитку, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України, м. Харків

П74 Інноваційні платформи управління економічними процесами в умовах цифровізації економіки : колективна монографія за ред. д.е.н., проф. Прохорової В. В. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2020. - с 293.

ISBN

В колективній монографії розглядаються сучасні теоретичні та практичні аспекти формування інноваційних платформ управління економічними процесами в умовах цифровізації економіки, проблеми управління розвитком суб'єктів господарювання в турбулентних умовах, моделі та методи інноваційного управління економікою, питання адаптації суб'єктів господарювання до інтеграційних змін.

Колективна монографія розрахована на фахівців, науковців, викладачів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей.

Опубліковані матеріали відображають власну думку авторів, яка може не збігатися з позицією редакції та носити дискусійний характер. За зміст матеріалів відповідальність несуть автори.

УДК 330

© Прохорова В. В., 2020.

© Українська інженерно-педагогічна академія, 2020.

©Видавець Іванченко І. С., 2020.

ISBN 978-617-7377-86-2

ЗМІСТ

ПЕРЕДОМОВА	5
РОЗДІЛ 1 ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	7
1.1. Економічне управління фінансовою стійкістю підприємств при зміні організаційної поведінки <i>Ареф'єва О.В., Ареф'єв В.О., Зиз Д.Д.</i> ...	7
1.2. Аналіз концептуальних напрямків активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств <i>Гончаренко І.М.</i>	18
1.3. Сучасні чинники впливу на трудовий потенціал підприємств залізничного транспорту <i>Заєць Г.П.</i>	28
1.4. Управління інноваційним розвитком регіонального ринку житлової нерухомості <i>Карлова О.А.</i>	41
1.5. Забезпечення суб'єкта господарювання інноваційним кадровим потенціалом <i>Кір'ян О.І.</i>	52
1.6. Вплив науково - технічного прогресу на ефективність розвитку інноваційного потенціалу промислових енергетичних підприємств <i>Проценко А.В.</i>	61
1.7. Інноваційний розвиток машинобудівних підприємств: формування безпечних умов управління <i>Штангрет А.М, Шляхетко В.В.</i>	69
РОЗДІЛ 2 ІННОВАЦІЙНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ	77
2.1. Економічні передумови розвитку підприємств на засадах циклової економіки <i>Ареф'єва О.В., Тутикало В. С. Ігумєнцев О.В.</i>	77
2.2. Формування управлінсько-поведінкових рішень на основі моделі оцінювання економічної поведінки підприємства <i>Гавкалова Н.Л., Аведян Л.Й., Матвєєв П.М.</i>	85
2.3. Кластеризація підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії як основа формування інноваційних управлінських рішень <i>Давидова О.Ю.</i>	91
2.4. Особливості формування інтегрованих систем комплексного оцінювання інноваційної діяльності підприємства <i>Залуцька Х.Я.</i>	100
2.5. Інноваційне управління ланцюгами поставок: теоретико-методичні та прикладні аспекти <i>Колодізева Т.О.</i>	107
2.6. Рівень конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва як рамкова умова розвитку інноваційних кластерів <i>Прохорова В.В.</i>	116
2.7. Холістичний підхід в управлінні підприємством: безпекові аспекти <i>Штангрет А.М.</i>	122
РОЗДІЛ 3 ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	130
3.1. Науково - методичні засади формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємства <i>Ареф'єв С.О., Забашта Є.Ю.</i>	130

3.2. Інтелектуалізація управління процесом інвестиційної привабливості підприємства як домінантний напрям інноваційного розвитку <i>Безугла Ю.Е., Слатьяникова К.І.</i>	141
3.3. Безпека розвитку підприємства: управлінський аспект <i>Гораль Л.Т.</i>	148
3.4. Комерціалізація інтелектуальної власності у закладах вищої освіти: виклики сучасності <i>Лунячек В.Е., Тиманюк В.Н.</i>	154
3.5. Вплив інтелектуальної власності на конкурентоспроможність підприємств <i>Кононенко Я.В.</i>	164
3.6. Теоретичні і прикладні засади трансферу технологій з університетів до бізнес-структур <i>Мрихіна О.Б., Козик В.В., Колещук О.Я.</i>	173
РОЗДІЛ 4 СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПЛАТФОРМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	183
4.1. Стратегічне управління потенціалом інноваційного підприємства <i>Ареф'єва О.В. Пілецька С.Т. Резніченко Д.С.</i>	183
4.2. Принципи формування стратегії іноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства <i>Божанова О.В., Грицина О.В.</i> ...	194
4.3. Стратегічні орієнтири регулювання діяльності природних монополій в умовах цифровізації <i>Гавриленко М.М., Гораль Л.Т., Шийко В.І., Шкварилук М. В.</i>	201
4.4. Управління розвитком державно-приватного партнерства щодо забезпечення інвайронментальної безпеки в умовах інноваційної економіки <i>Мащенко М.А.</i>	210
4.5. Іноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності підприємства <i>Мягких І.М.</i>	219
4.6. Формування механізму проведення організаційних змін на сучасних підприємствах <i>Обиденнова Т.С., Дуднєва Ю.Е.</i>	227
4.7. Потенціал як стратегічний ресурс забезпечення економічної безпеки підприємств <i>Прохорова В.В., Чобиток В.І.</i>	237
РОЗДІЛ 5 ТЕХНОЛОГІЇ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНКУРЕНТНОМУ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ	244
5.1. Перспективи впровадження інноваційних банківських продуктів <i>Азізова К.М., Ус Ю.В.</i>	244
5.2. Роль цифрової економіки в розвитку вітчизняних підприємств <i>Дем'яненко Т.І.</i>	257
5.3. Сучасний стан та перспективи готовності країн світу до цифрових трансформацій <i>Курочкіна І.Г.</i>	262
5.4. Актуальні проблеми і підходи щодо формування стратегії розвитку підприємств залізничного транспорту на етапі цифровізації економіки <i>Мних О.Б., Брицький Р.Р.</i>	270
5.5. Модель енергоефективного підприємства АПК з виробництва біопалив <i>Резнік Н.П., Гаврилюк Ю.Г.</i>	280

ПЕРЕДМОВА

Інноваційна діяльність, еволюціонуючи, стає гнучкішою, координуючи процеси, що забезпечують якісно новий простір для взаємодії сфер науки, освіти і інновацій. Останніми роками інноваційна політика орієнтується на інтеграцію та взаємодію наукової, освітньої та інноваційної сфер. Якщо раніше її охоплення обмежувалося наукомісткими проектами з невеликим числом учасників, окремими великими підприємствами, що реалізуються, у рамках технопарків і кластерів, то тепер пріоритет віддається розвитку інноваційних екосистем і відкритих інновацій на платформеній основі із застосуванням сучасних цифрових інструментів управління, що формують якісно новий простір для співробітництва.

Цифрова революція змінює суспільство з безпрецедентною швидкістю, створюючи при цьому як величезні можливості, так і колосальні труднощі. Інноваційні технології можуть внести значний вклад у досягнення цілей в області сталого розвитку вітчизняних підприємств. Щоб повною мірою розкрити соціально-економічний потенціал вітчизняних підприємств, необхідно ефективно управляти процесом розвитку цифрових технологій за допомогою відкритих і гнучких інноваційних моделей за участю широкого кола сторін.

Сприяння вирішення виникаючих проблем на шляху інноваційного розвитку економіки України і присвячена дана колективна монографія, автори якої пропонують моделі та методи інноваційного управління економічними процесами в умовах цифровізації економіки, теоретичні та практичні аспекти адаптації суб'єктів господарювання до інтеграційних змін, аналізують актуальні проблеми сучасної економіки в умовах структурних перетворень.

Колективна монографія виконується в рамках теми дослідження: «Управління розвитком суб'єктів господарювання на засадах інноваційної економіки» номер ДР 0119U000326.

Висловлюємо щиру подяку рецензентам: доктору економічних наук, професору, академіку Транспортної академії України, Заслуженому

будівельнику України, завідувачу кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Українського державного університету залізничного транспорту *Диканю Володимиру Леонідовичу*; доктору економічних наук, професору, заслуженому працівнику народної освіти України, академіку Української академії наук, академіку Академії підприємництва та менеджменту України, директору Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» *Кузьміну Олегу Євгеновичу*; доктору економічних наук, професору, завідувачу сектору промислової політики та інноваційного розвитку Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України *Хаустової Вікторії Євгенівні*.

Окрему глибоку вдячність за підтримку авторського колективу у підготовці монографії висловлюємо доктору педагогічних наук, професору, ректору Української інженерно-педагогічної академії *Олені Едуардівні Коваленко*.

РОЗДІЛ 1 ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗМІНІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ

Ареф'єва О.В.

доктор економічних наук, професор, м. Київ

Ареф'єв В.О.

кандидат економічних наук., м. Київ

Зиз Д.О.

аспірант, м. Київ

Функціонування підприємств в умовах невизначеності динаміки змін зовнішнього середовища та впливу різної направленості загроз потребує забезпечення передумов розвитку і певного рівня фінансової стійкості, необхідного для безперервності комерційно-виробничих процесів. Це дозволяє оптимізувати використання всіх видів ресурсів і, відповідно, проведення бюджетування витрат на потоковій основі. Проведення постійного моніторингу вибраних показників фінансової стійкості забезпечить стабільність здійснення діяльності та дотримання основних стратегічних цілей підприємства. У зв'язку з тим, що одним з основних індикаторів фінансової стійкості підприємств є платоспроможність, виникає потреба керівництва у визначенні характеристик та обґрунтуванні основних умов, які забезпечують здатність його до трансформації фінансових ресурсів в готові засоби платежу для підтримки оптимального рівня стійкості розвитку. Оскільки, основою підтримання стійкого функціонування підприємств та їхньої здатності до розвитку є застосування методів і механізмів економічного управління, то забезпечення належного рівня конкурентоспроможності, прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та обумовить зростання ринкової вартості підприємства.

Формування системи економічного управління підприємством залежить від ефективності і вчасності прийняття управлінських рішень та виконання ним притаманних функцій як на рівні підприємства в цілому, так і взаємоузгодженість дій усіх підрозділів та фахівців підприємства, що сприятиме його сучасним потребам. Тому, удосконалення організаційної поведінки при змінах в середовищі функціонування потребує вивчення способу поведінки персоналу, організаційної культури і мислення.

Оскільки, управління підприємством – це економічна категорія, яка представляє особливу форму економічних відносин, що впливають на процеси, об'єкт чи систему, аби зберегти її стійкість, або перевести в інший стан відповідно до поставлених цілей [8, с. 85] , то більш деталізованими його складовими отриманими на підставі декомпозиції за ознакою об'єкта управління слід визнати організаційне, виробниче, економічне, мотиваційне (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Типи управління підприємством і їхні змісти

Тип управління	Зміст типу управління
організаційне управління	концентрує увагу на методології управління та створенні передумов для її використання підприємством на основі обґрунтованого вибору форми організації управління, визначення та розподілу функцій між окремими учасниками управлінського процесу, забезпечення необхідної координованості та підборі кадрів, здатних до практичної реалізації тих функцій та завдань управління, які визначені для відповідного структурного підрозділу підприємства;
виробниче управління	зосереджується на виробничому процесі, його передумовах (використання устаткування та виробничих площ, технологічна підготовка виробництва, налагодження потоків необхідних матеріальних ресурсів), наслідках (продукція, її якість та конкурентоспроможність), процесах розвитку (розширення асортименту продукції, застосування удосконалених технологій виготовлення продукції, автоматизації виробництва);
економічне управління	пов'язане із вирішенням проблем забезпечення високоефективної діяльності підприємства та створення передумов для його розвитку і передбачає здійснення системного аналізу господарської діяльності підприємства, обґрунтування найважливіших параметрів його стійкого функціонування (обсягів виробництва продукції, форми організації виробництва, цін на продукцію підприємства, варіантів його матеріально-технічного забезпечення, внутрішніх нормативів використання різних видів ресурсів, планування та розподілу прибутку, резервів підвищення ефективності діяльності, інвестиційних проектів та ін.)
мотиваційне управління	спирається на методи мотивації та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством спрямованого на підвищенні активності персоналу в удосконаленні компетенцій, опануванні додаткових навичок при здійсненні розвитку на основі інноваційної діяльності, іншому заохоченні до підвищення якості трудового життя, співучасті працівників у розподіленні прибутків, планування кар'єри.

Розроблено на підставі 10, 13, 14.

Завдяки пристосуванню до зовнішнього середовища підприємство має привести у відповідність внутрішнє середовище підтримуючи організаційну гнучкість підтримуючи взаємообумовленість елементів загального процесу

формування фінансової стійкості в умовах невизначеності і недостатності інформації. Основною метою діяльності підприємства є забезпечення необхідного рівня основних показників виробничо-фінансової діяльності, таких як чистий прибуток, обсяг виробництва та реалізації, частка цільового ринку, що дає змогу забезпечити його економічну стійкість [18, с. 43]. Економічна стійкість підприємства відбиває міру збалансованості елементів (функціональних і виробничих підрозділів), руху фінансових ресурсів за часом, обсягом і напрямом, визначає становище підприємства на ринку, конкурентні переваги й потенційні можливості її досягнення або підтримки

На думку Т. Коритько «управління фінансовою стійкістю необхідно розглядати як процес підтримки або перекладу фінансової системи підприємства з одного фінансового стану в інше за допомогою цілеспрямованого впливу на об'єкт або процес впливу на фінансові характеристики підприємства на певний момент часу» [11, с.133]. При застосуванні економічного управління до підтримання фінансової стійкості слід додати процес впливів на забезпечення високоєфективної діяльності підприємства та створення передумов для його розвитку і передбачає здійснення системного аналізу господарської діяльності підприємства.

При проведенні моніторингу фінансової стійкості з використанням традиційних методів виникає комплекс проблем: відсутність механізму моніторингу фінансової стійкості підприємства з урахуванням його життєвого циклу. При цьому необхідно враховувати, що фінансова стійкість є комплексним поняттям, на неї впливає величезна кількість факторів, що визначають виручку, витрати, ресурси підприємства, прибуток і т. д.

Оскільки здатність фінансової системи до адаптації залежить не тільки від теперішніх, але й від майбутніх загроз зовнішнього середовища, перед підприємством постає завдання створення системи антисипативного фінансового управління, спрямованої на аналіз внутрішніх і зовнішніх загроз і розробку комплексу заходів захисту та мінімізації витрат, викликаних ними. Основними завданнями такої системи є: аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства; рання діагностика кризового фінансового розвитку; виявлення домінуючих фінансових загроз; оцінка впливу загроз; — оцінка можливостей підприємства із локалізації або нейтралізації дії загроз; розробка заходів із знешкодження загроз або мінімізації втрат від їхнього впливу [15, с. 20].

Рівень нестабільності зовнішнього середовища прямо впливає на зміну характеристик організаційної поведінки має відбуватись за умов розвитку персоналу, який є вмотивованим до досягнення мети, що стоїть перед підприємством, і потреби якого задоволені шляхом застосування відповідних

форм і методів стимулювання. До таких мотивів С.С. Занюк відносить такі типи, кожен з яких має різну спонукальну силу. Так, мотив самоствердження як прагнення утвердити себе в соціумі, пов'язаний з почуттям власної гідності, честолюбством, бажанням здобути чи підтримати високий соціальний статус. Мотив влади, як прагнення суб'єкта впливати на людей займати керівну позицію в колективі для регламентування його діяльності. Процесуально-змістові мотиви, як спонукання до активності змістом і процесом діяльності, а не зовнішніми чинниками зумовлює фізичну та інтелектуальну активність працівника. Мотив саморозвитку як прагнення до самовдосконалення дозволяє працівникові багато працювати та розвиватись. Мотив досягнення як прагнення досягати високих результатів і майстерності працівника виявляється у виборі складних завдань і намаганні їх виконати [9].

Застосування економічного управління потребує формування стратегії фінансової стійкості підприємств вимагає вивчення різних інструментів управління фінансової стійкості підприємств, що стає підставою для розробки варіантів його матеріально-технічного забезпечення, внутрішніх нормативів використання різних видів ресурсів, планування та розподілу прибутку. Для цього потрібне дослідження інструментів стратегічного управління підприємством, ролі фінансової складової стратегічного управління, вивчення основних цілей і завдань формування стратегії підвищення фінансової стійкості підприємства в рамках забезпечення його ефективної діяльності. Найважливішою стадією управлінського циклу і елементом економічного управління є аналіз, який служить інструментом для прийняття обґрунтованих і якісних рішень в управлінні фінансовою стійкістю підприємств. Аналіз фінансової стійкості підприємства, будучи методом детального дослідження фінансового стану підприємств, виявлення недоліків і резервів підвищення ефективності і прибутковості діяльності, з послідовного опису фінансової стійкості повинен перетворитися в активний і дієвий інструмент обґрунтування фінансової стратегії управління підприємства і стати засобом активного і оперативного регулювання і координації фінансових процесів [7].

Застосування методів аналізу фінансової стійкості при забезпеченні змін організаційної поведінки має виконувати основні і специфічні функції. Так, до основних слід віднести: дослідження фінансового стану підприємства з позиції забезпеченості його фінансовими ресурсами та результативності діяльності; оперативного виявлення недоліків фінансово-господарської діяльності; визначення напрямків покращення використання фінансових ресурсів і обґрунтування раціональної стратегії розвитку даного підприємства відповідно до вимог, завданнями, можливостями підприємства і економічного управління.

Групу узагальнюючих показників фінансового стану складають такі базові індикатори та інструменти управління фінансової стійкості транспортних підприємств. (рис. 1.1)

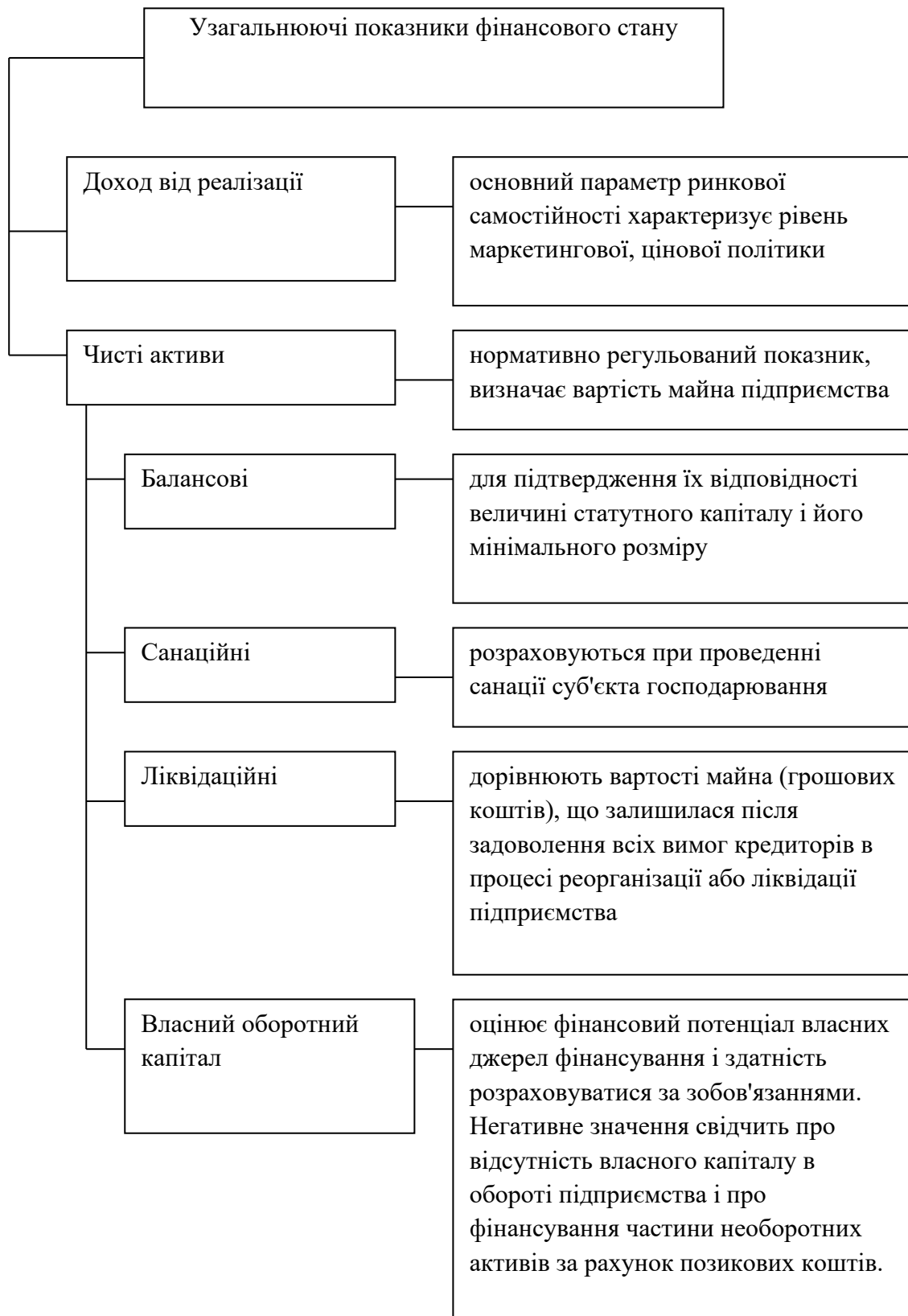


Рис. 1.1 Узагальнюючі показники фінансового стану

Для забезпечення фінансової стійкості підприємству необхідно створити всі умови для нормального функціонування, а саме формувати і використовувати капітал таким чином, щоб доходи перевищували витрати зі збереженням платоспроможності. Обґрунтованість прийнятих фінансових рішень, успіх виконання управлінських завдань безпосередньо залежить від повноти подачі фактичного стану підприємства. До специфічних функцій аналізу фінансової стійкості саме тих, які стосуються змін організаційної поведінки доцільно віднести: оцінювання організаційної гнучкості, наявної організаційної структури, можливості впровадження нових елементів організаційної культури, здатність персоналу до оновлення знань, навичок, компетенцій; наявність актуальних стимулів для підвищення активності персоналу.

Підтримання фінансової стійкості дозволить забезпечення платоспроможності, яка є одним з ключових ознак стійкого фінансового становища підприємства. Платоспроможність підприємства - це здатність суб'єкта економічної діяльності повністю і в строк погашати свою кредиторську заборгованість. [1; 5]. Платоспроможність підприємств обумовлює покращення таких двох чинників: наявність активів (майна і грошових кошти), достатніх для погашення всіх наявних у підприємств зобов'язань; ступінь ліквідності наявних активів достатня для того, щоб при необхідності реалізувати їх, перекласти в гроші в сумі достатньої для погашення зобов'язань. Таким чином, серед запропонованих показників як індикаторів, що впливають на фінансову стійкість, доцільно вибрати коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт маневреності власного капіталу, що підтверджується значимістю розрахункових показників.

Коефіцієнти фінансової стійкості дозволяють комплексно оцінити рівень стійкості підприємства з урахуванням охоплення ознак фінансової стійкості. На рис. 1.2 представлена схема, що показує яким чином коефіцієнти платоспроможності, фінансування, забезпеченості власними коштами і маневреності власного капіталу пов'язані з ознаками фінансової стійкості. Таким чином, дані фінансові коефіцієнти найбільш повно відповідають зазначеним ознаками фінансової стійкості підприємств, а значить можуть виконувати функції її індикаторів при безпосередній оцінці рівня фінансової стійкості.

Формування ефективного управління фінансової стійкості підприємств вимагає проведення стратегічного аналізу фінансової стійкості, який спрямований на дослідження її зовнішніх і внутрішніх факторів. Метою розвитку підприємства є оптимальний розподіл фінансових ресурсів для

забезпечення безперебійного виробничого процесу [3]. Таким чином, фінансова стійкість підприємства залежить від якості економічного управління всією сукупністю фінансово-господарських та виробничих факторів, раціоналізація їх використання дозволяє визначати і передбачати результати діяльності підприємства, оптимізувати процес виробництва, організації праці, використання стимулів для удосконалення складових організаційної поведінки.

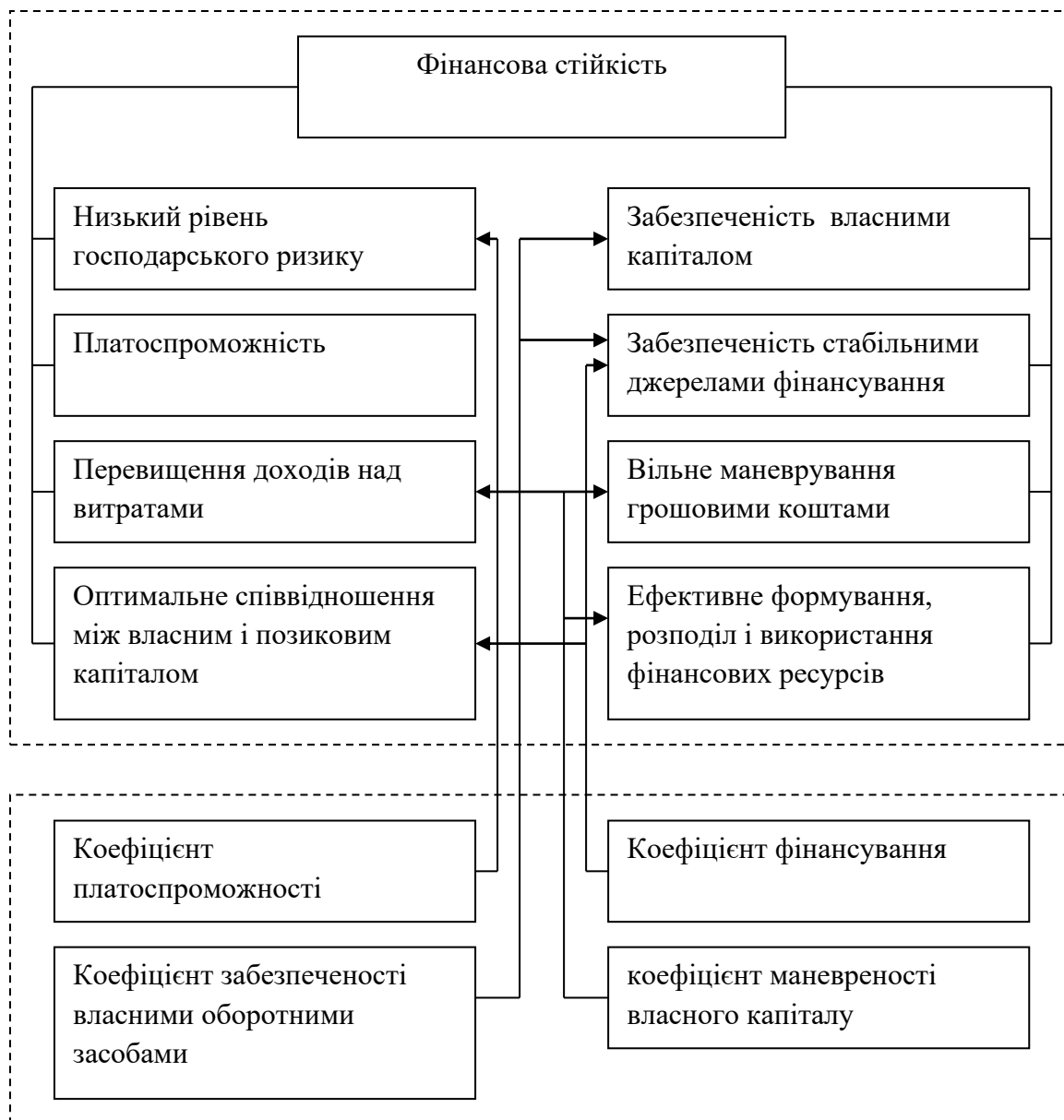


Рис. 1.2. Схема відповідності використаних коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості її ознаками

В даному контексті слід зазначити, що економічне управління фінансово стійкістю сприяє створенню також умов для ефективного формування та використання фінансового потенціалу, що також дає змогу підприємству підтримувати не тільки платоспроможність, а й збільшувати додану вартість,

отже, свою ринкову вартість, що сприятиме задоволенню фінансових інтересів акціонерів, кредиторів, інших зацікавлених осіб та зовнішніх суб'єктів оцінювання вкладання коштів у досліджуване підприємство. Це вимагає поєднання необхідних важелів та впливів у механізм управління фінансовим потенціалом з підходом до його оцінювання, системою забезпечення ефективного управління, принципів та методів [2, с. 51]. Для вивчення характеру і ролі фінансової стійкості важливо виявити складові частини капіталу. Таким чином, визначимо позитивні і негативні особливості власного і позикового капіталу підприємства, які значимі, впливають і безпосередньо пов'язані з фінансовою стійкістю підприємства при забезпеченні організаційної поведінки (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Джерела забезпечення фінансової стійкості підприємства при
забезпеченні організаційної поведінки**

Власний капітал	
Позитивні характеристики	Негативні характеристики
1	2
Простота залучення коштів. Рішення з управління власним капіталом приймають тільки власники і менеджери підприємства, які зацікавлені в збереженні ефективності стратегії розвитку підприємства.	Обмеженість обсягу залучення таких коштів для реалізації великих проєктів. Неможливість активізувати персонал для впровадження змін
Висока віддача - у вигляді вагомою норми прибутку на вкладений капітал, тобто відсутня необхідність у сплаті позикового відсотка за позиковими коштами.	Висока вартість залучення власних коштів у порівнянні з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу.
Забезпечення платоспроможності і зниження ризику банкрутства підприємства в довгостроковому періоді.	Виключається можливість зростання рентабельності власного капіталу в разі залучення позикових коштів за рахунок ефекту фінансового важеля.
Важливий фактор у фінансових взаєминах підприємства з інвесторами і кредиторами.	
Позиковий капітал	
Можливість високого обсягу залучення коштів, який часто перевищує величину власного капіталу підприємства, особливо при високому кредитному рейтингу позичальника (наявності ліквідної застави або гарантії платоспроможного поручителя).	Генерує найбільш небезпечні фінансові ризики - зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності підприємств, а також втрати юридичного контролю і управління над підприємством.
Можливість забезпечити приріст чистої рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля за умови, що рентабельність активів перевищує середню процентну ставку за кредит.	Активи, сформовані за рахунок позикового капіталу, генерують, при інших рівних умовах, більш низьку норму прибутку, яка знижується в результаті обслуговування боргу.

1	2
Нижчою його вартістю в порівнянні з власним капіталом за рахунок забезпечення «податкового щита», тобто відсотки за кредит вилучаються з податкової бази при сплаті податку на прибуток.	Складність процедури залучення позикового капіталу (особливо в великих обсягах), так як залежить від рішення кредитор, вимагає відповідних гарантій від інших суб'єктів господарювання. При цьому, гарантії, як правило, надаються на платній основі, що для підприємств досить істотний негативний фактор.
Можливість забезпечити зростання фінансового потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення активів з метою збільшення послуг.	

Таким чином, застосування окремих функцій економічного управління при досягненні балансу між власним і позиковим капіталом, відповідний до складових зовнішнього середовища вибір стратегій і тактики ними, стає важливим внутрішнім інструментом підвищення фінансової стійкості підприємства при забезпеченні організаційної поведінки та впровадженні необхідних змін. Чим більше у підприємства власних фінансових ресурсів, перш за все, прибутку, які формуються на його рахунку, тим більша впевненість у збереженні ним фінансової стійкості. При цьому важлива не тільки загальна маса прибутку, а й структура його розподілу, і особливо та частка, яка спрямовується на розвиток підприємства.

Однією із функцій економічного управління підприємства формування політики розподілу і використання отриманого прибутку. Тому, спираючись на процес аналізу фінансової стійкості необхідно проаналізувати використання прибутку в двох напрямках:

- 1) для фінансової поточної діяльності на формування оборотних коштів, зміцнення платоспроможності, посилення ліквідності і т.д .;
- 2) для інвестування в капітальні витрати і цінні папери [2; 9].

Також інструментами економічного управління фінансовою стійкістю при забезпеченні організаційної поведінки, від яких залежать результати діяльності підприємства в поточному періоді і в майбутньому, є технологія, технічне забезпечення і рівень інноваційної діяльності. Використання власних фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності не тільки певною мірою обмежує можливість змінювати організаційну поведінку підприємства, але й впливає на його фінансову стійкість. Вилучення частини власних, в тому числі оборотних коштів, відсутність зовнішніх і внутрішніх інвестицій, неможливість отримати банківські

кредити на реалізацію інноваційних проектів, істотно знижує фінансову стійкість підприємства в поточному періоді. Разом з тим успішне надання якісної продукції (послуг), яка користується попитом на ринку, використання прогресивних технологій і впровадження нової техніки і обладнання дозволяє створити підприємству конкурентну перевагу, а потім забезпечити стійкість і стабільний розвиток в довгостроковому періоді.

Забезпечення стійкості фінансового стану підприємства не обмежується можливістю отримання прибутку від впровадження прогресивних технологій у виробництво. Створення певного запасу фінансової міцності має передбачати також ефективне управління впровадження сучасних наукових досягнень в галузі управління фінансовими ресурсами підприємства шляхом вибору відповідних фінансових інструментів і організаційних удосконалень, здатних створити мотиваційні умови для здійснення змін.

Управління фінансовою стійкістю підприємств для забезпечення ефективної діяльності багато в чому визначається специфікою їх функціонування в умовах формування ринкової моделі господарювання. Великі підприємства мають значні основними засобами, які були внесені в їх статутний капітал.

Таким чином, їх фінансовий стан є досить стабільним, однак це є наслідком значних капіталовкладень. При цьому власний капітал значно перевищує позиковий, проте маневреність власного капіталу є досить низькою, в окремих випадках приймаючи негативні значення. Тому, короткострокова фінансова стійкість, в умовах діючої стратегії її управління, може привести до нестійкого фінансового стану в довгостроковому періоді.

Таким чином, важливою умовою успішного функціонування підприємства є не тільки забезпечення фінансової стійкості, а й уміння аналізувати і управляти чинниками, які впливають на саму фінансову стійкість підприємств. Економічне управління змістом та динамікою вищевикладених зовнішніх і внутрішніх факторів допоможе підприємству зменшити ризик опинитися на межі банкрутства, посилити фінансову стійкість, проводити зміни в організаційній поведінці і створити умови для підвищення ефективності своєї діяльності.

Література

1. Антикризисное управление / рук. авт. колл, проф. И. К. Ларионов. – [6-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дашков и К, 2009. – 292 с.
2. Ареф'єва О.В. Економічні аспекти механізму управління фінансовим потенціалом підприємства / О.В. Ареф'єва, М.М. Андрієнко, О.Р. Кравченко // Причорноморські економічні студії. – 2018. – №35 (2). – 47-52.

3. Багров Н. В. Региональная геополитика устойчивого развития / Н. В. Багров. – К. : Либідь, 2002. – 256 с.
4. Бартон Т. Комплексный подход к риск-менеджменту / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Уокер ; [пер. с англ.]. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2003. – 208 с.
5. Бердар М. М. Напрями підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств / Дніпровський національний університет. Економіка : проблеми та практика : зб. наук. праць. – Випуск 245. – Том IV. – Дніпропетровськ, 2008. – С. 1006-1012.
6. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2001. – 592 с.
7. Вітлінський В. В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В. В. Вітлінський. – К. : Деміур, 1996. – 211 с.
8. Дяченко Л. А. Суть та особливості управління підприємствами туристичної сфери / Л. А. Дяченко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – № 1. – С. 84–90.
9. Занюк С.С. Психологія мотивації: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.С.Занюк. – К.: Либідь, 2002. – 302 с.
10. Климчук, А.О. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності [Текст] / А.О. Климчук, А.М. Михайлов // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2018. - № 1. - С. 218-234.
11. Корытько Т.Ю. Дзержинская В.Н. Мониторинг финансовой устойчивости предприятия с учетом его жизненного цикла // Вісник ДДМА. – 2008 – № 3 – С.154-160.
12. Крейдич І. М. Умови забезпечення платоспроможності підприємств в контексті їх фінансової безпеки / І. М. Крейдич, О. С. Наконечна, О. С. Харченко // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2015. - № 12. - С. 190-198.
13. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л. Лігоненко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2013. - № 3. - С. 5-17.
14. Мельничук Л. С. Економічне управління підприємством в сучасних умовах господарювання / Л. С. Мельничук // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"]. Серія : Економіка. - 2016. - Т. 285, Вип. 273. - С. 74-77.
15. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности. Монография / [Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Н. Богониколос и др.]. — Х.: Инжек, 2006. — 312 с.
16. Науменко, Р.П. Забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємства на основі процесно-орієнтованого бюджетування [Текст]: автореферат... кандн. економ. наук, спец.: 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Р.П. Науменко. – Суми: СумДУ, 2014. – 20 с.
17. Переваги моделювання бізнес-процесів // Бізнес-консалтинг 3D VOK Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.3dvok.com/ua/modelingadvantages.
18. Пілецька С.Т. Антикризове управління економічною стійкістю промислового авіапідприємства [Текст]: монографія / С. Т. Пілецька. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 320 с.

1.2. АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ НАПРЯМКІВ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гончаренко І.М.

кандидат економічних наук, доцент, м. Київ

На сучасному етапі розвитку продуктивних сил економічне зростання, конкурентоспроможність окремих виробничих підприємств залежить від ефективного використання нагромаджених знань, утілених в інноваціях.

Інновації взаємодіють із багатьма процесами в соціальному і природному середовищі, їм належить ключова роль у реалізації головного імперативу сучасної парадигми стійкого розвитку - гармонійного поєднання економічного розвитку зі збереженням природного середовища і соціальним прогресом.

Сучасні умови господарювання виробничих підприємств вимагають уточнення місця і основної мети інноваційної діяльності на підприємстві. Ринкове середовище, як середовище високої конкуренції, вимагає від підприємств здатності формувати конкурентні переваги, які досягаються завдяки впровадженню суттєво нових методів і засобів здійснення виробничої та комерційної діяльності.

В умовах економічного зростання, динамічності середовища, зростаючої конкуренції, значних темпів змін у технологіях, виробничі підприємства повинні активізувати свою інноваційну діяльність й визначити способи її ефективної реалізації.

Різні аспекти інноваційної діяльності підприємств відображалися у дослідженнях багатьох зарубіжних вчених: А. Казанцева, Є. Менсфілда, Й. Шумпетера, П. Друкера, Р. Фатхутдінова, Л. Мінделі. Вагомий внесок у дослідження загальнотеоретичних питань щодо інноваційної діяльності зробили вітчизняні економісти-науковці: А. Бондаренко [1], А. Василик [2], Н. Галазюк [3], О. Маслак [4], В. Припотень [4], Т. Романова О. [7], Сенічкіна [8], С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, Н. Чухрай, М. Йохна, А. Яковлев [10] та інші.

Метою дослідження є аналіз концептуальних напрямків активізації інноваційної діяльності вітчизняних виробничих підприємств в умовах сучасного конкурентного середовища.

У період глобального економічного розвитку більшості вітчизняним виробничим підприємствам для того, щоб ефективно функціонувати та вести конкурентну боротьбу необхідно випускати доступну за ціною, якісну та новітню продукцію. Забезпечення виробництва такої продукції можливе лише за рахунок активізації інноваційної діяльності. Впровадження інновацій на

виробничих підприємствах сприяє збільшенню прибутку, дозволяє продовжити життєвий цикл підприємств та покращити їх конкурентоспроможність.

Для виникнення інноваційної діяльності на рівні підприємства необхідна наявність фундаментальних передумов її активізації.

Можна виділити такі передумови активізації інноваційної діяльності вітчизняних виробничих підприємств: 1) конкуренція між підприємствами, яка постійно посилюється та загострюється; 2) мінливий попит споживачів, який базується на змінних потребах та перевагах людей; 3) швидкий розвиток і диверсифікація нових технологій, особливо виробничих та інформаційних; 4) поширення креативного мислення та впровадження інноваційного потенціалу.

До основних економічних умов для здійснення інноваційної діяльності вітчизняних виробничих підприємств відносять наступні:

потреба підприємства в активізації інноваційної діяльності, пов'язана з тенденціями економічного розвитку національної та світової господарських систем;

існування відповідних науково-технічних винаходів і відкриттів, тобто пропозиція винаходів з боку зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;

єдність технологічних та економічних, наукових та соціальних змін, яка дозволить активізувати потенціал суспільства;

наявність ресурсних можливостей підприємства. Рациональне використання ресурсів сприяє інтенсивному розвитку економіки виробничого підприємства;

зниження норми прибутку. У період кризи спостерігається низький рівень прибутку і максимальний рівень інноваційної активності підприємств. Надлишок потужностей, недовикористання інтелектуального та трудового потенціалу, стагнація базових галузей обумовлюють нагальну потребу в корінній модернізації та створенні нових виробництв.

Усі розглянуті вище економічні умови впливають на здійснення інноваційної діяльності виробничих підприємств та обов'язково функціонують комплексно і взаємозумовлено, як одна зі складових інноваційної діяльності.

Таким чином, виникає необхідність у визначенні ключових проблем, пов'язаних з інноваційною діяльністю, а саме:

недосконалість законодавчої бази України, особливо у сфері інноваційної діяльності та правового захисту її результатів. Недоліком законодавства України є нескоординованість законодавчих актів між собою та їх невідповідність складній економічній ситуації в країні. Нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності в Україні є фрагментарною, суперечливою, що свідчить про її недосконалість. Виконання прийнятих

законів в інноваційній сфері є незадовільним. У діючому законодавстві домінують численні підзаконні нормативно-правові акти. Проблемним також є питання теоретико-правового обґрунтування концепцій модернізації інноваційної системи, а також визначення підходів та механізмів щодо її реалізації;

обмеження джерел фінансування, що пов'язано з фінансово-економічною нестабільністю в державі, кризовим станом більшості підприємств та бойовими діями на сході країни. Відсутність власних коштів у підприємств для фінансування інновацій обумовлена високими кредитними ставками, неспроможністю отримати довгострокові кредити, масовим банкрутством банків тощо. Все це є одним із стримуючих факторів здійснення інноваційної діяльності підприємств;

неефективне використання коштів органами виконавчої влади на різних рівнях управління для інноваційної трансформації. Одночасно недержавні комерційні структури не зацікавлені в здійсненні довгострокових проектів, що забезпечували б базові технологічні зміни;

недостатнє інформаційне забезпечення інноваційних процесів. Вільний доступ до інформації про об'єкти інтелектуальної власності, можливість їх комерціалізації може стати тим інструментом, що призведе до активізації інноваційної діяльності українських підприємств. На жаль, сьогодні в Україні немає інструментів розвитку інноватики;

формування креативних кадрів та відповідних спеціалістів. Основним протиріччям у сфері інноваційної діяльності України є те, що, з одного боку, наявність досить високого інноваційного потенціалу, а з іншого – структура економіки і механізми господарювання, які цей потенціал не сприймають. Інноваційна проблема сьогодні – це не лише проблема фінансів та інституцій, але і проблема людського капіталу – підготувати кваліфікованого фахівця без тісного контакту із виробництвом неможливо.

Отже, відповідно до визначених проблем можливо визначити шляхи та напрями активізації інноваційної діяльності:

формування якісно нової організації взаємозв'язків і взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу;

створення ринку інноваційної продукції, на якому має бути забезпечений належний рівень захисту інтелектуальної власності;

пільгове оподаткування підприємств-інноваторів, повне або часткове відшкодування витрат державою на розробку інновацій;

створення ефективної системи інноваційного кредитування (застосування кредитування малого інноваційного підприємництва під гарантії великих підприємств, зменшення відсоткової ставки за інноваційними кредитами);

надання безвідсоткових кредитів чи кредитів на пільгових умовах підприємствам, що займаються науковими розробками;

використання досвіду країн з розвинутою економікою, де значного поширення набуває кредитування й інвестування підприємств так званими «бізнес-ангелами» – суб'єктами підприємницької діяльності, які ризикують невеликою часткою капіталу, сподіваючись на багаторазове збільшення вкладених коштів;

у банківській системі розширення ресурсної бази, це призведе до ефективного використання кредитних ресурсів не тільки на поповнення обігових коштів, а і на реалізацію інноваційних проектів бізнесом тощо;

мотивація інноваційної діяльності підприємств з боку держави – підготовка кадрів, менеджерів інноваційної діяльності, у структуру підприємства включення інноваційно-інформаційних центрів, запровадження електронних комунікацій, програм широкого залучення працівників з креативним мисленням;

впровадження у першу чергу наукових розробок вітчизняних науковців;

активне співробітництво органів влади як між собою, так і з підприємницькими, науковими і бізнес-освітніми секторами національної економіки.

На основі вищевикладеного запропонуємо схематичне відображення ключових проблем, шляхів і напрямів активізації інноваційної діяльності вітчизняних виробничих підприємств в сучасних умовах господарювання (рис.1.3).

Серед зовнішніх шляхів активізації інноваційної діяльності на основі досвіду зарубіжних країн можна виділити такі: пільгове оподаткування, часткове або повне відшкодування витрат державою на розробку інновацій, участь у спеціальних державних програмах допомоги з впровадження інновацій.

З погляду впливу на виробниче підприємство доцільно поділити шляхи активізації інноваційної діяльності на зовнішні та внутрішні.

Держава повинна бути зацікавлена у мотивації інноваційної діяльності підприємств. Не тільки підприємство розвивається і збільшує прибутки за рахунок інновацій, але й, таким чином, збільшуються податкові надходження до бюджету, відбувається забезпечення населення робочими місцями, збільшується обсяг випуску конкурентоспроможної продукції на світовому ринку, і, як наслідок, зростає рівень життя населення.

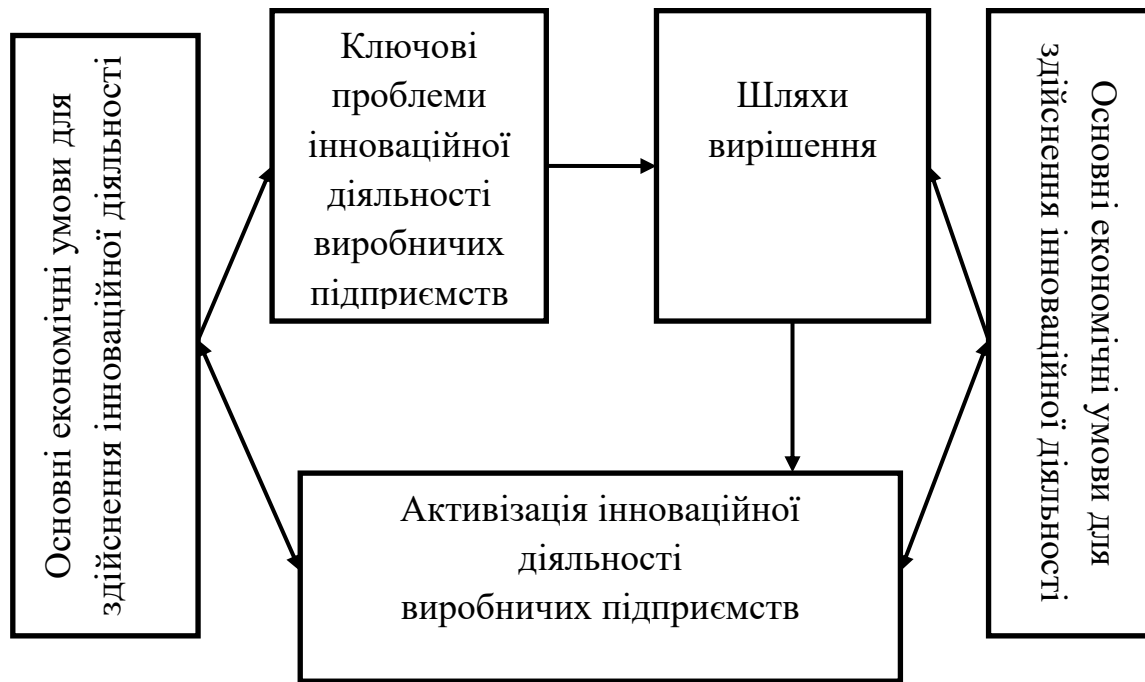


Рис. 1.3. Проблеми, шляхи і напрями активізації інноваційної діяльності виробничих підприємств у сучасних умовах господарювання

Основою активізації інноваційної діяльності є внутрішні чинники. Серед таких чинників доцільно виділити системи інноваційно-інформаційного забезпечення. Тому, для активізації інноваційної діяльності та створення відповідної інноваційної інфраструктури суб'єктам господарювання бажано здійснити наступні кроки:

- ввести в структуру підприємства інноваційно-інформаційні центри;
- запровадити електронні комунікації;

- запровадити програми широкого залучення працівників підприємства до інноваційної діяльності шляхом активізації діяльності людей, схильних мислити нетрадиційно.

Внутрішній шлях активізації доцільно втілювати на основі використання досвіду діяльності інноваційних систем провідних світових фірм. Наприклад, дуже результативним виявилось впровадження «інноваційних систем» у Eastman Kodak Company, які після кількох років функціонування, лише за один рік ідеї принесли прибуток у 300 млн. дол., тоді як витрати на утримання цих систем не перевищували 0,3% від річного прибутку; а понад 90% авторів пропозицій і винаходів виявили бажання надалі працювати з інноваційними системами, хоча лише в середньому чотири з кожної сотні ідей приймалися до виконання.

Необхідно звернути увагу, що поштовхом до ефективної інноваційної діяльності підприємства є створення мережових підприємницьких структур, типовим представником яких є глобальна компанія *Nokia*, що зобов'язана своїм успіхом таким основним елементам нової бізнес-структури: нові продукти й індустріальна структура; фундаментальні зміни фінансової структури; інноваційна модель мережевого підприємства.

Варто окремо акцентувати увагу на зростання значення активізації інноваційної діяльності персоналу, проблем формування інноваційного потенціалу країни, що дозволяє реорганізувати економіку, прискорено розвивати науково-технічну діяльність. Інноваційний підхід дає змогу підприємствам не тільки орієнтуватися на існуючі потреби ринку, а навіть впливати на їх формування. Проте, це вимагає від них активної інноваційної діяльності, пошуку чи створення таких інноваційних продуктів, які можуть забезпечити їм тривалі чи суттєві конкурентні переваги. Дослідження показують, що активізація заходів мотивації інноваційної діяльності значною мірою залежить від існуючих традицій, складу соціальної структури господарських відносин, історичної пам'яті працівників тощо.

У своїй діяльності виробничі підприємства, особливо ті, що створені багато десятиліть тому, не так часто застосовують новинки. Здебільшого виникає потреба в оновленні існуючого устаткування. Адже дуже часто технологічні процеси виготовлення продукції використовуються тривалий термін, однак є і зворотний бік цього. У процесі своєї експлуатації устаткування постійно зношується і потрібно своєчасно його оновлювати. Це сприятиме підтриманню належної якості продукції. Профілактичні заходи та ремонт, а інколи модернізація устаткування дасть змогу підприємствам зберігати параметри технологічного процесу без відчутних змін. Вітчизняні виробники майже не застосовують радикальні інновації. Переважно інновації мають поліпшувальний характер. Інноваційна діяльність спрямована на вдосконалення існуючих технічних засобів. Це здійснюється для зменшення трудомісткості операцій з виготовлення продукції та економії матеріалів. Остання здійснюється шляхом можливої оптимізації режимів оброблення матеріалів. Це все сприяє такому заходу як зниження виробничих витрат. Здебільшого такі інновації мають локальний характер. Їх розробляють працівники підприємств.

Стимулювання інноваційної діяльності підприємств ми розуміємо як процес зовнішнього впливу на інтереси підприємств як суб'єктів господарювання та їхніх працівників, інших учасників інноваційного процесу, передусім суб'єктів фінансування інновацій для появи у них спонукального мотиву у здійсненні інноваційної діяльності та підвищенні її ефективності.

Підхід сучасних компаній до стимулювання праці в інноваційному процесі визначається двома головними моментами – прагненням максимально активізувати творчу особистість і направити цю активність на досягнення конкретного економічного результату. Серед основних методів стимулювання інноваційної діяльності виділено такі: - організаційні й адміністративно-примусові методи; - методи економічного й морального стимулювання.

Принципово важливо використовувати всі групи методів стимулювання інноваційної діяльності в комплексі. Необхідно розуміти, що організаційні й адміністративно-примусові методи стимулювання інноваційності є переважно методами прямої безпосередньої дії. Методи економічного й морального стимулювання є переважно методами опосередкованого діяння, що спонукають людину до визначеної поведінки. Працівник має можливість як прийняти певні вигоди, пов'язані із стимулюванням, так і відмовитись від їх отримання.

Однією із рушійних складових мотивації інноваційної діяльності є система стимулів. Умови стимулювання визначають власники підприємства, які повинні у систему стимулювання закладати залежність винагороди працівників від результативності та ефективності їх рішень. Крім того, складовою методів заохочення персоналу підприємства є одноразові премії та винагороди, які мають цілком конкретне призначення (значно підвищують гнучкість і дійовість організації заробітної плати). Запроваджуючи виплату одноразових премій і винагород, роботодавці можуть заохочувати й розвивати в персоналу якості, що безпосередньо впливають на ефективність роботи, проте не підлягають точній кількісній оцінці (авторитет у колективі, відданість підприємству, загальна й професійна корпоративна культура, сумлінність тощо). Але найголовнішою залишається умова для інноваційного розвитку будь-якого підприємства – усвідомлення необхідності інновацій з боку керівництва та внутрішня готовність до їх впровадження. У той самий час саме неготовність керівництва та працівників підприємства стати активними учасниками й реалізаторами інноваційного процесу значною мірою обумовила неспроможність та несприйнятливність підприємств до інновацій. Так, для прикладу, в зарубіжних країнах держава є могутнім спонсором інноваційної діяльності. У країнах Європейського Союзу поширена практика інвестування в екологічно чисті джерела енергії, у Великобританії, для венчурних фірм звичайний податок на прибуток зменшується на 25%, субсидії на проведення досліджень із розроблення нових видів продукції чи технологій становлять 75% витрат фірм, на яких зайняті до 50 осіб. У Німеччині держава здійснює дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (стажування в університетах, наукових інститутах, інших державних або приватних науково-дослідних організаціях) на термін до трьох років, надає пільгові кредити

фірмам, що впроваджують ЕОМ на термін до 15 років, а податкова знижка на приватні інвестиції у НДДКР становить 7,5%. В Італії податок на прибуток зменшується до 100%, якщо здійснювалися витрати на НДДКР, а результати досліджень не можуть знайти застосування на практиці впродовж року.

Існують різні підходи до тлумачення поняття інноваційний потенціал. Інноваційний потенціал розглядається як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі його елементи, як кадрова, інформаційно-технологічна, організаційна та матеріально-технічна складові. Окремо можна виділити фінансові ресурси, які забезпечують умови реалізації інших елементів і виконують роль їхньої кількісної оцінки. Фінансова складова інноваційного потенціалу забезпечує надходження коштів для виконання інноваційних процесів, створює стимули та умови для розроблення інновацій, впливає на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб функціонування і розвитку самої інноваційної сфери, сприяє ефективному формуванню витрат на інновації, реалізує необхідну еластичність надходжень фінансових ресурсів відповідно до перебігу інноваційного процесу.

Основу інноваційного потенціалу виробничих підприємств, як правило, складають кадрові та матеріально-технічні складові, а також наявність науково-технічної й інтелектуальної власності. Особливо важливою є наявність кадрів, що забезпечують інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями. Саме цій складовій інноваційного потенціалу повинна приділятися головна увага в стратегії її підтримки, розвитку і перебудови.

Можливостями для підвищення потенціалу інноваційної діяльності персоналу виробничого підприємства можуть бути такі умови та ресурси:

- організаційні умови (передбачення, стратегія, структура, ринок, господарське середовище);

- технологічні ресурси (існуючий рівень, практичний досвід, потенціал технологічного розвитку);

- оперативне управління (бюджети, плани та селективні проекти, комунікація);

- кадрові ресурси (формування багатофункціонального потенціалу, ефективне лідерство, планування кар'єри, організаційна культура).

Крім того, необхідне реформування правових відносин у сфері інноваційної праці, розвитку конкурентного середовища; піднесення привабливості інноваційної творчості на основі державної підтримки статусу інженера, вченого, винахідника, підвищення їх соціальної захищеності, повернення оплаті праці відтворювальної, мотивуючої, стимулювальної та регулюювальної функцій; проведення активної політики соціальних

інвестицій для відтворення висококваліфікованого прошарку науковотехнічного потенціалу, підвищення його конкурентоспроможності на основі розвитку системи «наука-техніка-виробництво», налагодження взаємодії підприємців та інженерів-інноваторів на основі навчання інженерів основ підприємництва, а менеджерів – основам інженерної праці, інноваційного менеджменту, та конкурентної психології. Таким чином, без науково обґрунтованої мотивації ринок інновацій ефективно функціонувати не може.

Варто зазначити, що методи стимулювання інноваційної діяльності прямої і непрямой дії мають різне мотиваційне навантаження. Так, методи прямої дії безпосередньо пов'язані із досягненням остаточної результату – комерційної вигоди від упровадження новації. Тоді як методи непрямой дії якраз і спрямовані на формування сприятливого для інноваційної діяльності середовища. У цьому плані успіхи японських та деяких західних виробничих комплексів у розвитку передових технологій, освоєнні нових конкурентоспроможних видів продукції саме завдяки високій інноваційній активності персоналу, яка є продуктом реалізації концепції партисипативного управління (технологія управління персоналом, яка ґрунтується на залученні до прийняття управлінських рішень всіх працівників підприємства).

В зарубіжних країнах інноваційну активність враховують в оплаті праці і системах матеріального заохочення – особливо це помітно у виплаті авторського гонорару. Розмір гонорару становить певний відсоток від обсягу виготовленої і реалізованої продукції протягом усього терміну її випуску. У США матеріальне заохочення праці винахідників і раціоналізаторів здійснюється через впровадження аналітичних систем, особливістю яких є диференційоване оцінювання складності виконаної роботи з врахуванням умов праці та кваліфікації виконавця тощо. Різниця оплати порівняно з працівниками середньої складності звичайних робітників – істотна.

У Німеччині, Франції, Англії та інших європейських країнах створюють спеціальні фонди для преміювання за розроблення, освоєння і випуск нової продукції. Розмір премій залежить від приросту обсягу продажу такої продукції, її частки в загальному обсязі виробництва. В усіх зазначених, та інших європейських країнах системи стимулювання інноваційного розвитку і підвищення інноваційної активності персоналу є відображенням тенденції індивідуалізації трудових доходів працівників підприємств на основі результатів праці.

Своєю чергою стимулювання основане на ринковій вартості акцій передбачає встановлення винагороди топ-менеджерам залежно від ринкової вартості акцій керованих ними компаній. Формами придбання акцій можуть бути акціонери, на акції (тобто відтермінована у власності) та участь у

власності (тобто участь, що настає в момент укладання трудового контракту з менеджером). Суть опціону полягає у наданні менеджерам права на придбання акцій за певною ціною у певний період часу з чітко визначеними умовами (мотивація менеджера до зростання вартості компанії, тобто вартості майна акціонерів).

Опціонні програми широко застосовують США, Англія, Австралія, Франція, Канада та багато інших країн з розвинутою ринковою економікою. Що стосується України, то по суті проблеми слабкий розвиток фондового ринку і вузьке трактування українським законодавством участі у власності як винагороди працівника не дає змоги вітчизняним підприємствам (організаціям) впроваджувати відповідні програми. Сьогодні в діяльності менеджменту основою для визначення винагороди менеджерів і керівників потужних підприємств найчастіше слугують такі фінансові показники: величина дисконтованого грошового потоку; величина доданої вартості; величина прибутку на одну акцію; збалансована система показників. Стимулювання за результатами збалансованої системи показників передбачає формування сукупності показників, що відображають результативність діяльності вищих менеджерів, відповідальних за різні функціональні сфери підприємства. ці показники стосуються фінансів, клієнтів, внутрішніх процесів (виробництва) і персоналу за якими і розробляються критерії оцінювання ефективності.

Виходячи із зарубіжного досвіду стимулювання інноваційної активності працівників, можна говорити про доцільність його використання підприємствами нашої країни, в тому числі великими виробничими підприємствами багатьох галузей економіки.

Підсумувавши вищевикладене, можна зробити висновок, що активізувати інноваційну діяльність можна завдяки створенню на підприємствах незалежних самокерованих колективів та проектних команд. У таких колективах лідерство базується на вміннях і компетентності, а не на формальних чинах і званнях. У результаті відбувається лавиноподібне зростання кількості та якості творчих рішень.

Отже, в українських реаліях, не зважаючи на існуючі проблеми, щоб активізувати інноваційну діяльність на виробничих підприємствах необхідно залучати такі стратегії розвитку, які безпосередньо сприятимуть впровадженню інновацій та забезпеченню конкурентоспроможності та сталого розвитку вітчизняних виробників.

Література

1. Бондаренко А.М. Шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств / А.М. Бондаренко // Молодий вчений: наук. журнал, серія: Економічні науки: Видавничий дім «Гельветика», Херсон. – 2015. – Вип. 2(17). – С. 113-116.

2. Василик А.В. Активізація інтелектуально-інноваційної діяльності як чинник конкурентоспроможності підприємства / А.В. Василик // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. — К., 2007. — Вип. 12. — С. 405—411.

3. Галазюк Н.М. Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та шляхи її активізації / Н. М. Галазюк // Управління інноваційним процесом в Україні: налагодження взаємодії між учасниками : тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції, МІРУ-2014, 22-23 травня 2014 р. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 16-17.

4. Маслак О. І. Управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах циклічності / О. І. Маслак, О. О. Безручко, М. В. Маслак. // Економіка і організація управління. – 2014. – №1. – С. 166–173.

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / [відп. за випуск І.В.Калачова] – К. : Державний комітет статистики України, — 2017. — 347 с.

6. Припотень В.Ю. та ін. Управління інноваціями: навч. посібн./ В.Ю. Припотень, Т.М. Бердникова, М.М. Костенко, Ю.В. Бородач - Нікополь: Вид-во “Ноулідж” (Сєвєродонецьке відділення), 2017. – 202 с.

7. Романова Т.В. Шляхи підвищення інноваційної активності промислових підприємств України [Електронний ресурс] / Т.В. Романова, Л.О. Іванець // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3732>

8. Сенічкіна О.Е. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України [Електронний ресурс] / О.Е. Сенічкіна // Менеджер. – 2014. – № 1. – С. 109-114. – Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com/>

9. Стан, перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні та можливості їх впливу на формування ВВП [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.vlasnasprava.info.htm>.

10. Яковлев А.І. Інноваційна діяльність як фактор економічного розвитку малих підприємств [Електронний ресурс] / А.І. Яковлев // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 115-119. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No2/115-119.pdf>

1.3. СУЧАСНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

*Заєць Г.П.
аспірант, м. Харків*

Становлення постіндустріального етапу відтворення матеріальних благ обумовлює становлення нових форм господарювання, стимулювання нових видів підприємницької діяльності, що сприяє підвищенню необхідності забезпечення промислових підприємств залізничного транспорту такими трудовими ресурсами, які по своїй підготовці, здібностям, кваліфікації і досвіду відповідають запитам, які висувуються роботодавцями.

Сучасний етап модернізації вітчизняного залізничного транспорту в значній мірі змінює статус підприємств як ключової ланки національного

господарства. Ринок ставить суб'єктів господарювання в принципово нові відносини з державними органами, з виробничими та іншими партнерами, і, перш за все, з працівниками. Нові економічні та правові регулятори в сучасних умовах кардинально змінюють відносини між усіма ланками підприємств вітчизняної промисловості: між керівниками різного рівня, між керівниками і підлеглими, між працівниками всередині підприємства.

Трудовий потенціал підприємства тривалий час є предметом наукових досліджень. У науковій сфері сформульовано чимало рекомендацій з метою забезпечення якісного управління трудовим потенціалом. Вагомий внесок в обґрунтування основних положень управління трудовим потенціалом підприємств здійснили у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: Білоус Т.В., Головкова Л.С., Дикань В.Л., Компанієць В.В., Токмакова І.В., Череп А. В., Янковська Л. А. та ін [1-10].

В умовах реформування галузі для підприємств залізничного транспорту важливого значення набуває практичне використання закордонного досвіду в управлінні розвитком трудового потенціалу. За останні десятиріччя в країнах Західної Європи, США, Японії, Німеччини управління трудовим потенціалом зазнало радикальних змін. З'явився новий погляд на робочу силу як на один із ключових ресурсів економіки. Людський чинник стає головним фактором виробництва. Ефективність виробництва значною мірою залежить від якості, мотивації та характеру використання робочої сили у цілому та кожного працівника зокрема. У таких умовах виникає необхідність більш детального розгляду інноваційних підходів до кадрового забезпечення та управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту.

Тому при формуванні систем мотивації праці на підприємствах залізниці в останній час використовують вже накопичений світовою практикою досвід. З усього розмаїття моделей систем мотивації праці в ринковій економіці більшості промислово розвинених країн можна виділити як найбільш характерні японську, американську, французьку, англійську, німецьку та шведську моделі.

Міністерство інфраструктури України в 2020 році, підписало «Меморандум про взаєморозуміння» з залізничним оператором Німеччини Deutsche Bahn. За цією угодою німецькі фахівці працюватимуть над реформуванням управлінських механізмів Укрзалізниці на протязі 10 років[11]. Що до німецької моделі мотивації праці, то в центрі перебуває людина з її інтересами як вільної особистості, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Свобода в економічному значенні — це розуміння інтересів суспільства й знаходження свого місця в системі «виробництво—споживання». Але не кожний громадянин у змозі працювати відповідно до вимог ринку.

Ринкове господарство Німеччини називається соціальним тому, що держава створює умови для всіх громадян, спиняє прояви несправедливості й боронить усіх обділених і беззахисних: безробітних, хворих, старих і дітей. Соціальна справедливість і солідарність — неодмінні передумови суспільного консенсусу. Деякі дослідники дійшли висновку, що гармонійне поєднання стимулювання праці й соціальних гарантій становить собою одну з найкращих моделей, будь-коли відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує рівною мірою як економічний добробут, так і соціальні гарантії.

Необхідність здійснення мотиваційного впливу на трудову діяльність людей зумовила появу великої кількості понять, що відображають багатогранність цієї діяльності.

Трудовий потенціал підприємства - це складна відкрита система управління, першорядна роль в якій приділяється трудовим ресурсам і ефективності їх використання, оскільки потенційні можливості використання компетенцій виступають конкурентною перевагою на ринку [7]. Трудовий потенціал підприємства залізничного транспорту являє собою сукупність індивідуальних трудових потенціалів працівників. Ефект колективної праці об'єднаних працівників в планомірно організований процес перевершує суму сил працівників, що діють індивідуально. Структура трудового потенціалу підприємства являє собою співвідношення різних соціальних, функціональних, демографічних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними [2].

Трудовий потенціал інтегрує в собі процеси і результати, що відображають минуле, майбутнє і сьогодення. Так, з одного боку, трудовий потенціал є сукупністю властивостей, накопичених бізнес-структурою в процесі її становлення і обумовлюють її здатність до функціонування і розвитку. З іншого боку, трудовий потенціал характеризує даний з точки зору практичного застосування і використання сформованих людських ресурсів. Це дозволяє виявити різницю між реалізованими і нереалізованими можливостями. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв». Що залишилися в нереалізованому вигляді структурні елементи потенціалу можуть призвести до зниження ефективності його функціонування (наприклад, невикористовувані в роботі трудові навички втрачаються), а «надлишкова» запас сил і здібностей працівника забезпечує гнучкість і маневреність розвитку системи по відношенню до мінливих умов праці. Крім того, трудовий потенціал включає в себе компоненту майбутнього, орієнтуючи підприємство на постійний розвиток: в процесі трудової діяльності працівник повинен не тільки реалізовувати вже сформовані навички, а й знаходити нові корисні компетенції і знання.

Трудовий потенціал підприємства є величиною динамічною. Під впливом як об'єктивних факторів (змін у виробничих відносинах, в кон'юктурі ринку праці та т.д.), так і суб'єктивних (управлінських рішень в підрозділах) змінюються кількісні і якісні характеристики самого трудового потенціалу. Від того, наскільки високий трудовий потенціал працівників, залежить і складність завдань, на вирішення яких націлена діяльність підприємства. Однак нарощування трудового потенціалу не є самоціллю, оскільки недовикористання потенціалу працівника, неповна реалізація його можливостей можуть знизити вмотивованість співробітника до праці, відштовхнути від процесів постійного самовдосконалення (таких необхідних у сучасному світі), викликати незадоволеність роботою і підприємства в цілому.

Проте, серед великої кількості джерел, присвячених питанням кадрової політики та кадрового забезпечення вітчизняних підприємств, не знайшли належного відображення і не стали предметом самостійного аналізу напрямки розвитку організаційно-управлінського інструментарію, що сприяють удосконаленню кадрового забезпечення підприємств української промисловості в сучасних умовах господарювання.

Найбільш повне використання сучасного організаційно-управлінського інструментарію кадрового забезпечення підприємств вітчизняної промисловості буде сприяти підвищенню ефективності їх функціонування за рахунок залучення кадрів необхідної кваліфікації, що володіють знаннями, досвідом, навичками і вміннями, відповідними постіндустріальному етапу розвитку економіки.

Сучасне завдання HR-керівника полягає в розробці та обґрунтуванні практичних і методичних рекомендацій, спрямованих на розвиток організаційно-управлінського інструментарію кадрового забезпечення підприємств української промисловості в умовах становлення постіндустріального етапу економіки України.

Для поліпшення роботи наприклад залізничних підприємств використовують:

- 1) чітко обґрунтовані ключові фактори підвищення ролі і значення кадрового забезпечення промислових підприємств, зумовлені тією обставиною, що саме працівники підприємства, які виступають в якості людського капіталу, є в умовах постіндустріальної економіки критичним фактором відтворювального процесу. Дані фактори пов'язані з принциповими змінами в змісті праці, контролю діяльності працівників, зміною макроекономічних чинників сучасної економіки, підвищенням значущості якості продукції або послуг, зміною форм організації праці, підвищенням освітнього і культурного рівня працівника, зростанням його особистісних запитів до трудової діяльності,

а також зростанням ціни праці. Облік цих факторів дозволяє кадровим службам промислових підприємств чіткіше формулювати і конкретизувати напрямки вдосконалення кадрової політики та кадрового забезпечення;

2) уточнюють більш детально комплекс заходів, що складають сучасну систему кадрового забезпечення підприємств вітчизняної промисловості. Зокрема, стосовно кадрового забезпечення введено поняття «аудит корпоративної культури», реалізація якого сприяє підвищенню ефективності «продажу» робочих місць підприємства на ринку праці для забезпечення кадрами необхідної кваліфікації. На цій основі формулюють профіль якостей працівника підприємства, необхідних в умовах постіндустріальної економіки, а також метод пошуку конкурентної переваги корпоративної культури на ринку праці, що передбачає комплексний аналіз, пов'язаний з орієнтацією підприємства на споживача, конкурента і визначенням вільної ринкової ніші;

3) більш детально розглядають положення про те, що сучасне промислове підприємство являє собою структуру яка володіє власним рівнем стійкості, і завдання його успішного розвитку лежить не тільки в економічній сфері (ринки, стратегія, продаж, продукт, технологія, кредити), але і в сфері соціально-психологічної системи. У зв'язку з цим умовою успішного розвитку підприємства є стійкість соціальної групи, єдині цінності, наявність потенціалу розвитку, лідерів, мінімально достатнього набору компетенцій для реалізації успішного бізнесу. Таким чином, доведено, що ефективне кадрове забезпечення підприємства великою мірою реалізується за допомогою підбору працівників необхідної субкультури, психо-типу, вроджених особистих якостей, що відповідають цілям і задачам бізнесу, що забезпечує комфортний клімат в колективі і адекватну передачу управлінської інформації;

4) на основі аналізу потенційних можливостей застосування кадрового контролінгу в діяльності промислового підприємства, розробляють алгоритм визначення вартості його трудових ресурсів, який передбачає: визначення мінімальної вартості потенційних і залучених трудових ресурсів; визначення мінімальної та реальної вартості трудових ресурсів, зайнятих в даній галузі промисловості, що залежить від ефективності функціонування підприємства. Використання даного алгоритму сприяє формуванню та подальшому впровадженню контрактної системи оплати праці для працівників, яка визначає стратегію і тактику розвитку підприємства, розробку спеціальних систем оплати для кожного працівника, гнучкий режим робочого дня, систему участі в прибутках підприємства;

5) на основі аналізу зарубіжного досвіду систематизують загальні принципи кадрового забезпечення підприємств, властиві як для сфери

приватного підприємництва, так і сфери управління підприємствами державного сектору.

На основі даних принципів можливо сформулювати основні заходи направлені на поліпшення кадрової політики, що реалізовується відносно забезпечення трудовими ресурсами підприємств державного сектора, які передбачають її реалістичність, творчу спрямованість, комплексність, демократичність, гуманізм і законність. Облік даних вимог сприятиме підвищенню ефективності кадрового забезпечення трудовими ресурсами підприємств державного сектора економіки в постіндустріальній економіці.

Також аналізують і обґрунтовують ключові фактори підвищення ролі кадрового забезпечення промислових підприємств в умовах постіндустріальної економіки. У зв'язку з цим, одним з факторів підвищення ролі забезпечення кваліфікованими кадрами сучасного підприємства є принципові зміни в змісті праці. Дані зміни викликані застосуванням нової техніки, технологій і методів виробничої діяльності, що пов'язано з процесом автоматизації виробництва, який відділив працівника від предмета праці складною системою машин і устаткування. Значний вплив на зміст праці надала комп'ютеризація виробництва, звільнивши працівників від монотонних операцій з контролю приладів. Автоматизація та комп'ютеризація виробництва дозволяють передавати техніці не тільки фізичні, але і складні інтелектуальні операції, залишаючи людині не піддаються алгоритмізації види діяльності, пов'язані з унікальними властивостями мозку і соціалізацією індивіда.

З таким рівнем розвитку виробництва несумісна низька кваліфікація кадрів. Навпаки, від працівника потрібне постійне накопичення знань і навичок, необхідних для освоєння безперервно оновлюються видів продукції і технологій. Комп'ютеризація та цифровізації не тільки підвищує роль забезпечення виробництва кваліфікованими кадрами, а й породжує деякі проблеми в галузі управління ними. Так, впровадження комп'ютерних систем і мереж нерідко веде до зростання надомної праці і його індивідуалізації, що замінює міжособистісне взаємодія спілкуванням за допомогою електронного зв'язку. Це послаблює почуття організаційної приналежності й інтересу до справ підприємства, підриває мотиваційну значимість корпоративної культури, що вимагає нейтралізації цього негативного впливу.

Чинником, який зумовлює посилення ролі кадрового забезпечення виробництва - макроекономічні аспекти, і, перш за все, зміна орієнтації і динаміки попиту і направленою на його задоволення виробництва або надання послуг, загострення конкуренції на світовому ринку, підвищення значущості якості продукції. Відбувається поступова переорієнтація виробництва з масовою, багатосерійної продукції на дрібносерійне, «диверсифіковану

серійність». Адекватна їй гнучка адаптивність виробництва стає виробничою парадигмою XXI століття. Швидка пристосованість до безперервного коливання попиту посилює потребу в більш високому рівні загальної та професійної освіти, безперервному навчанні працівників, розвитку у них здатності до творчості і постійного оновлення. Наявності у персоналу таких якостей, вимагає і загострення конкуренції на світовому ринку, що характеризується зближенням використовуваної різними країнами техніки і технологій. У цих умовах якість персоналу все частіше стає вирішальним фактором перемоги в конкурентній боротьбі.

Наступним чинником впливу на управління трудовим потенціалом є зміна форм організації праці на підприємствах, до яких відноситься широке використання колективних форм організації праці, як в масштабах всієї організації, так і в більш окремих її підрозділах. Досвід передових підприємств показав, що характерна для сучасного виробництва багатофункціональність і відповідальність працівника найбільш успішно формується і проявляється саме в трудовому колективі. Прикладом широкого використання колективних форм організації праці на макрорівні є японська система управління, яку часто називають «колективістською» моделлю. Ця система управління передбачає пріоритет загальних, колективних цілей в системі управління; тісну ув'язку особистих відносин і успіху працівника з процвітанням всього підприємства; колективну зацікавленість у виконанні роботи; групову, корпоративну систему цінностей. На мікрорівні колективістські форми організації праці проявляються в широкому поширенні в сучасному світі автономних бригад, що беруть на себе відповідальність за результати праці і які передбачають взаємозамінність членів бригади, в масовому використанні «гуртків якості», що дозволяють робочим брати участь у вирішенні техніко-організаційних питань.

Сьогодні робляться спроби згладити негативний вплив механістичної організації праці за допомогою розвитку неформальних зв'язків між працівниками, залучення їх до процесів прийняття виробничих рішень, за допомогою організації колективних святкувань, пікніків, вшанувань ветеранів, введення гнучких графіків роботи, ліквідації шкідливих виробництв і виснажливих операцій. Така політика пом'якшує загальний моральний клімат на підприємствах залізничного транспорту, проте вона знаходиться на рівні розробки. Однак вона не може сформувати виробничі операції, що задовольняють зростанню рівня освіти і запитів працівників і вимагають високої кваліфікації персоналу що необхідно для залізничного транспорту.

Всі вище наведені фактори впливу знайшли своє відображення в наступному чиннику управління трудовим потенціалом - розвитку демократії

на виробництві і в суспільстві. Вплив демократії на макрорівні, тобто в масштабах держави, на кадри, йде, перш за все, за двома напрямками:

1) через формування під її впливом культури, елементами якої є почуття власної гідності, повагу прав особистості, в тому числі її трудових і соціальних прав, очікування демократичного стилю керівництва і готовність до участі в справах підприємства;

2) через прийняття законів, що захищають права працівника і регулюють відносини на підприємстві.

Підвищення значущості управління трудовим потенціалом працівника, повинна включати в себе і зростання «ціни» праці працівника. Крім витрат на зарплату, в витратах на персонал велика частка повинна відводитися соціальному страхуванню, оплаті відпусток і соціальних послуг на підприємстві (медичне обслуговування, психологічні та юридичні консультації, безкоштовні туристичні путівки, а іноді і фінансування житла і т.п.).

Більш доцільно сьогодні використовується комплекс заходів, що характеризує розвиток взаємовідносин між підприємством і найманим працівником на основі розвитку системи кадрового забезпечення, в сучасних умовах включає наступні фактори: досліджуються потреби ринку трудових ресурсів; вивчається середовище, індивід, група, категорії трудових ресурсів; знаходять перспективні ніші розвитку людського капіталу; оцінюють потенціал попиту на підприємство на ринку праці; проводять сегментацію ринку праці для підприємства; підготовлюють маркетингові заходи під цільовий сегмент (вивчення і створення репутації та культури підприємства, каналів поширення інформації та ін.); стимулюють потенційні трудові ресурсів та управління їх трудовим потенціалом.

Також більш детально розглядають тип людини та профіль якостей співробітника, необхідного підприємству, функціонуючого в умовах постіндустріальної економіки, який виглядає так:

Цінності - прагнення до інновацій, стратегічного, креативного мислення, відкритість, самообучаємость.

Якості характеру - лідерство і гнучкість, впевненість в собі, готовий-ність до змін, честолубство і глобалізм, системність.

Навички - здатність до самостійного пошуку інформації, ведення переговорів та презентацій, орієнтація на розвиток, орієнтація на досягнення.

Знання - менеджмент, маркетинг, управління проектами, управління змінами, стратегічне управління.

Вище перераховані фактори кадрового забезпечення та управління трудовим потенціалом в умовах постіндустріальної економіки передбачають: творчий підхід і працівників, і організаційної системи. В даному випадку

розглянуті сучасні чинники впливу на трудовий потенціал та працю робітників: прагнення до творчого підходу, пошук свого творчого простору, пошук відповідного часу для творчості, отримання уявлення про майбутній успіх, звільнення власного розуму, надання роботи уяві, приборкання уяви і усвідомлення масштабів і меж своїх творчих можливостей.

Останнім часом врахування базових цінностей працівників (закладених віками історії його народу, отриманим вихованням, освітою, середовищем спілкування і проживання) набули широкого поширення серед працівників з підбору персоналу. При цьому необхідно враховувати що, приблизно через 6-7-років у людини змінюються придбані захоплення, погляди, подвоюється досвід, пріоритети реалізації цінностей. Точно такі ж 6-7-річні цикли переживає і колектив підприємства. Тому при формуванні соціальної групи підприємства можливе вчинення значних помилок при виникненні таких ситуацій:

у людей, що складають соціальну групу підприємства, цикли зміни цінностей перебувають в протифазі, що робить практично неможливим існування стабільного колективу;

реорганізація починається в момент, коли співробітники не схильні щонебудь міняти в своєму житті, тому ймовірність опору нововведенням наростає;

на керівній пост призначається людина, у якого наближається період зміни життєвих пріоритетів, зростає загроза недовгого його перебування на цій посаді;

цінності людей не співпадають із бажаними цілями підприємства, що унеможлиблює реалізацію стратегії;

працівники підприємства мають абсолютно різний горизонт цінностей, що може утруднити взаєморозуміння, передачу інформації між рівнями управління.

Фахівці по роботі з кадрами вказують на можливість мінімізації цих загроз шляхом тренінгів по утворенню команди або прийняття корпоративних правил, але вони перебільшують ефективність даних заходів. Справа в тому, що кожен з нас належить до певної субкультури, яка формується іноді століттями. В рамках цієї субкультури лежать наші інтереси, які бувають набагато важливішою за роботу, оскільки в ній знаходяться наші близькі, рідні, друзі. Наші цінності, так чи інакше, співвідносяться з цінностями тієї чи іншої субкультури. Саме в тому, що працівники підприємств відносяться до різних субкультур, лежать такі їх істотні характеристики, як: регіональні особливості управління, які, в тому числі, зовсім не хочуть переноситися на «чужу» ґрунт; проблеми з порозумінням між менеджерами з різних країн; конфлікти між працівниками з центру і регіональними керівниками; нерозуміння між держслужбовцями та промисловими робітниками; труднощі з об'єднанням персоналу при злитті підприємств.

Саме в інстинктивному прагненні до формування команди з людей, максимально близьких за своєю субкультурної приналежності, лежать причини підбору багатьма власниками компаній людей «зі своїх», клановість, запрошення однокурсників і однокласників, близьких друзів, родичів. Наступні конфлікти ж часто пов'язані вже з тим, що у людей змінюються пріоритети, в силу проходження ними або підприємством чергового 5-7-річного життєвого циклу. Слід зазначити, що зі зміною пріоритетів людина може змінити і субкультуру, цінності якої поділяє. Безумовно, в екстремальних умовах або ізоляції від своєї субкультури, звичного середовища спілкування, працівники можуть сприйняти інші (невластивих їм) цінності. З цим пов'язана висока згуртованість колективу перед особою великої зовнішньої загрози або різкі зміни під час тренінгів по командній роботі.

Таким чином, створення максимально успішного колективу лежить не тільки в сфері вироблення найбільш вдалих корпоративних правил або системи мотивування, оплати праці, не в області заходів щодо підвищення кваліфікації або підбору кадрів відповідно до передбачуваним посадовими обов'язками. Ефективне кадрове забезпечення та управління трудовим потенціалом реалізується за допомогою підбору працівників необхідної кваліфікації, здібності до навчання, субкультури, психотипу, вроджених особистих якостей, що відповідають цілям і задачам бізнесу. Особливу роль тут відіграє ідентичність особистих якостей, цінностей, сприйняття, культурної традиції співробітників керівництву компанії, що забезпечує комфортний клімат в колективі і адекватну передачу управлінської інформації. Тобто, кадрове забезпечення в даному випадку має сконцентруватися в більшій мірі не на внутрішнє середовище підприємства, а на зовнішньому його оточенні.

В рамках сучасного чинника впливу також виступає визначення вартість трудових ресурсів промислового підприємства на основі аналізу потенційних можливостей застосування кадрового контролінгу.

Відзначимо, що контролінг як система управління прибутком підприємства пропонує інструментарій для аналізу основних видів витрат або по об'єктах, або по клієнтам, або за групами продукції, що представляється найбільш доцільним, оскільки різним групам працівників можуть відповідати різні типи ринків і, відповідно, різні рівні ринкової заробітної плати. Кадровий контролінг - розширення розуміння кадрового контролю коригуючого типу. Функція контролінгу полягає в координації цілепокладання, планування, контролю та інформації. Він покликаний забезпечити гнучкість в кадровому забезпеченні промислових підприємств за допомогою своєчасного виявлення недоліків і ризиків для кадрової роботи і т.д.

Сучасні компанії використовують поняття створення кадрової інформаційної системи і аналіз наявної інформації з точки зору значущості для кадрової служби - основні завдання кадрового контролінгу. Кадрове забезпечення підприємств залізничного транспорту деталізує цей перелік завдань наступним чином[6]: створення системи кадрового планування і контролю; створення кадрової інформаційної системи; координація кадрового планування; проведення досліджень ефективності планів щодо трудових ресурсів підприємства; ведення системи кадрової інформації та складання звіту по кадрам.

При ринковому підході до оцінки якості трудових ресурсів автоматично стає необхідним порівняння інвестицій в людський капітал і віддачі від них, що, в свою чергу, є основою кадрової політики підприємства, і контролінг оцінки трудових ресурсів (іншими словами - заробітна плата) отримує обґрунтування.

Доцільно також визнати перспективним наступний алгоритм визначення вартості трудових ресурсів підприємства, який запозичений з американської системи[2]:

1. Визначається мінімальна вартість потенційних трудових ресурсів, тобто розраховується вартість мінімальної «споживчого кошика», що залежить від реальних можливостей підприємства.

2. Визначається мінімальна вартість залучених трудових ресурсів. Це повинна бути гарантована державою мінімальна заробітна плата, яку отримає кожен працюючий людина, яка виконує свої обов'язки. Раз це заробітна плата, то вона повинна виконувати в певній мірі стимулюючу функцію, тобто бути вищою за прожитковий мінімум в 2-3 рази. У російській економіці ці дві категорії існують без зв'язку один з одним. Розрив між ними все більше збільшується, що не мотивує працівників на творчу трудову діяльність.

3. Визначається мінімальна вартість трудових ресурсів, зайнятих в даній галузі промисловості, на основі генеральної тарифної угоди (колективного договору), що укладається між профспілками, підприємцями і державою. Така угода є чільним в регулюванні трудових відносин на Заході на загальнонаціональному, галузевому, регіональному та фірмовому рівні. Об'єктом колективно-договірного регулювання заробітної плати в розвинутих країнах є:

на загальнонаціональному рівні - мінімальна заробітна плата в масштабах країни або за секторами економіки, загальний порядок індексації заробітної плати;

на галузевому рівні - мінімальні тарифні ставки по основних професійно-кваліфікаційних групах, форми і системи заробітної плати, надбавки, доплати, механізм індексації заробітної плати, розмір соціальних виплат і пільг;

на рівні підприємств - тарифні ставки та оклади за окремими тарифними розрядами, розміри надбавок і доплат, порядок індексації, систем преміювання та участі в прибутках, розміри соціальних виплат і пільг.

4. Реальна вартість трудових ресурсів формується на останньому етапі і залежить від ефективності діяльності підприємства. Але тут також виникають проблеми. Вирішити їх в якійсь мірі допомагає подальше впровадження контрактної системи оплати праці для працівників, яка визначає стратегію і тактику розвитку підприємства, розробку спеціальних систем оплати для кожного працівника, гнучкий режим робочого дня, систему участі в прибутках організації.

Широке використання терміну «кадровий менеджмент» увійшов в лексикон бізнесменів і працівників державного сектора. За ним стоять загальні принципи кадрової роботи, властиві як сфері підприємництва, так і сфері державного управління кадрами в сучасній промисловості, «прагне до досконалості» в справі ефективності управління, в тому числі і кадрового. В обох випадках акцент робиться на таких постулатах як: «кадри - це найбільш цінний ресурс підприємства», «кадри - це головне джерело продуктивності (ефективності) функціонування підприємства» та ін. В зв'язку з цим з урахуванням зарубіжного досвіду систематизовані загальні принципи кадрового забезпечення, властиві як сучасного бізнесу, так і управління кадрами на державних підприємствах.

Отже, сформульовані загальні принципи кадрового забезпечення та управління трудовим потенціалом, повинні мати в своїх базових установах кадрової політики наступні чинники:

комплексність, ґрунтуватися на єдності цілей, принципів, форм і методів роботи з кадрами, що враховує різні аспекти вирішення кадрових питань (економічні, соціальні, політичні, моральні, соціально-психологічні та ін.);

єдиність і одночасно багаторівневність (централізованої, але враховувати регіональні аспекти), що охоплює весь кадровий корпус, багато кадрові процеси при різних механізмах і ступеня впливу на них;

перспективністю, що має упереджувальний характер, розрахований на формування кадрів з урахуванням соціального та науково-технічного прогресу, в тому числі враховує зміни змісту і характеру праці працівників;

демократичними за цілями, соціальною базою та механізмом вирішення кадрових проблем;

духовно-моральною, яка виховує в кожному працівника прихильність до праці, чесність, переконаність у правоті і громадянську відповідальність за доручену справу, особиста поведінка і дотримання трудової дисципліни;

правовою, здійснюватися в рамках і на основі закону, що створює правові гарантії об'єктивного і справедливого вирішення кадрових питань.

Саме ці вимоги, що пред'являються до управління трудовим потенціалом - реалістичність, творча спрямованість, комплексність, демократичність, гуманізм, законність - повинні стати не тільки декларованими, а й змістовними вимогами кадрової політики забезпечення трудовими ресурсами підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах. Вони додають їй єдність, цілісність і сутнісну визначеність в роботі з кадрами, виступлять в якості основи взаємодії всіх суб'єктів управління кадрами.

Література

1. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : [монографія] / Т.В. Білорус. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2008. – 240 с.
2. Головкова Л.С. Розвиток трудоресурсного потенціалу залізничної галузі в контексті корпоратизації / Л.С. Головкова // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. ак. В.Лазаряна «Проблеми економіки України». – 2012. – Вип. 4. – С. 26–37.
3. Дикань В.Л. Реформирование железнодорожного транспорта (стратегия преобразований в системе управления отраслью) / В.Л. Дикань, Д.И. Бойко // Бизнес Информ. – 2010. – С. 48–50.
4. Компанієць В.В. Система якості управління(менеджменту) на залізничному транспорті: концептуальні підходи та методика оцінки «людської складової» / В.В. Компанієць// Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 3. – С. 42–47.
5. Миронова А.Г. Концепція моделювання управління трудовим потенціалом у постіндустріальній економіці/ А.Г. Миронова// Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 31–33.
6. Пархоменко Ю.Ю. Управління трудовим потенціалом залізничних підприємств: теоретичні основи/ Ю.Ю. Пархоменко// Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. ак. В.Лазаряна «Проблеми економіки України». – 2013. – Вип.6. – С. 36–43.
7. Ревіна О.М. Організаційно-економічні основи управління людським потенціалом залізничного транспорту в умовах інтелектуалізації економіки: автореф. дис. канд. екон. наук/ О.М. Ревіна. – Київ, 2016. – 20 с.
8. Токмакова І.В. Мотивація трудової поведінки працівників залізничного транспорту в умовах реформування/ І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2013. – № 44. – С. 286–289.
9. Череп А. В. Дослідження сутності економічної категорії «трудоий потенціал» у менеджменті різних рівнів / А. В. Череп, Я. О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4 (8). – С. 90–95.
10. Янковська Л. А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства / Л. А. Янковська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 200–203.
11. Центр транспортних технологій / Deutsche Bahn заходить в Україну: підписан меморандум с МІУ [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Київ: ЦТС,– Режим доступу:
https://cfts.org.ua/news/2020/01/22/deutsche_bahn_zakhodit_v_ukrainu_podpisan_memorandum_s_miu_57006 (дата звернення 20.01.2020) – Назва з екрана.

1.4. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Карлова О.А.

доктор економічних наук, професор, м. Харків

Ключовим аспектом позитивного впливу інтеграційних процесів в регіонах на соціально-економічний розвиток є активізація інноваційної діяльності, що проявляється як на внутрішньому регіональному, так і на міжрегіональному рівні й потребує відповідних управлінських впливів від владних структур управління. Наразі пошук інвестиційних джерел для розвитку регіональних ринків, зважаючи на обмеженість внутрішніх можливостей є вкрай складним завданням, що постає як перед науковим, так і бізнес-середовищем особливо враховуючи радикальну трансформацію в регіонах та пріоритетних галузях національної економіки.

Розвиток інтеграційних процесів та активізація інвестиційної діяльності у своїй єдності є точками потенційного зростання для соціально-економічного розвитку регіонів. Від рівня і характеру включення в інтеграційні процеси різних підсистем регіонів залежать масштаби і темпи підвищення добробуту населення, залучення в інвестиційно-інноваційний простір, формування прогресивної структури регіональної економіки, зростання зайнятості населення.

На думку автора цікавим є визначення механізмів управління розвитком регіонального ринку нерухомості, як одного з ключових елементів впливу інвестиційного забезпечення на процеси розвитку. Ринок житлової нерухомості визначено як складну систему соціально-економічних та правових відносин, що виникають між суб'єктами ринку з приводу створення нових житлових об'єктів, використання існуючих та обігу прав на них.

Зважаючи на складну та розгалужену структуру ринку житлової нерухомості, аналіз закономірностей його функціонування і розвитку ґрунтується на сегментації ринку за різними ознаками. За способом укладення угод ринок житлової нерухомості поділяють на первинний і вторинний. На первинному ринку здійснюють операції з новим житлом, яке переходить від забудовника до покупця; на вторинному - операції з купівлі-продажу чи оренди існуючого житла.

Співвідношення попиту і пропозиції на ринку житлової нерухомості формується під впливом соціально-економічних, демографічних, законодавчо-правових та інших факторів і в кожний конкретний момент визначає ринкову ціну. Управлінські рішення пов'язані із залученням значних ресурсів і можуть

мати надзвичайно серйозні, довгострокові наслідки для населених пунктів та регіону в цілому.

Так, наприклад, до числа стратегічних рішень можна віднести: впровадження інновацій у житлову сферу; докорінну зміну організаційної структури управління; реформування економіки міста; реконструкцію міської інфраструктури; реконструкцію житлового фонду і т.д. Цікавою є думка О. Карого та Н. Глинського про існуючі проблеми створення інформаційного підґрунтя для управління на ринку житлової нерухомості [1, с.150]. Т. Лук'яненко визначає, що важливим при стратегічному управлінні розвитком міст необхідно враховувати всі його наслідки. При цьому ефективність планування та управління визначається «... не тільки мірою досягнення стратегічних цілей, але і тим, яким чином вони досягаються» [2, с. 133].

Ключовим елементом управління на ринку житлової нерухомості є стратегічне планування. Існуючі підходи до стратегічного планування відносяться до сфери стратегічного менеджменту, де планування є невід'ємною частиною управління. У стратегічному плануванні визначаються науково-обґрунтовані стратегічні цілі розвитку, програмні заходи, виконавці та ресурси. Стратегічне управління здійснює досягнення стратегічних цілей, їх моніторинг, коригування і ув'язку з поточними тактичними завданнями управління.

М. Аверкіна, З. Герасимчук в дослідженні підтверджують думку автора про необхідність оцінки досягнення стратегічних цілей стійкого розвитку ринку житлової нерухомості [4, 359-372]. Стратегічне планування ринку житлової нерухомості відрізняється від звичного планування не тільки особливостями об'єкта, а й необхідністю узгодження інтересів ключових суб'єктів території – населення і господарюючих суб'єктів, чий інтереси безпосередньо пов'язані з регіональним комплексом і чий потенціал і ресурси дозволяють істотно впливати на його розвиток. Тому, крім традиційних завдань планування та управління істотна увага повинна приділятися активному залученню суб'єктів території до питань місцевого самоврядування. Отже, необхідний новий підхід до управління розвитком ринку житлової нерухомості, який, крім планування і управління, включає в себе третю складову, спрямовану на вирішення проблеми залучення суб'єктів території в ці процеси. Особливо це стосується населення, оскільки населення у системі місцевого самоврядування носить двоїстий – суб'єктно-об'єктний – характер.

Це третій напрям розглядається як стратегічне мислення – розуміння власного призначення, свого майбутнього і необхідності участі в управлінській діяльності. Тому концепція стратегічного розвитку міста являє собою «стратегічну тріаду» – єдність процесів планування, управління і мислення. Це сприяє досягненню балансу інтересів і економічно взаємовигідних відносин

учасників стратегічного планування та управління для забезпечення ефективного розвитку ринку житлової нерухомості. Іншим основним фактором, що визначає ступінь досягнення стратегічних цілей розвитку ринку житлової нерухомості, є його потенціал. При цьому процеси його функціонування та розвитку пропонуються розглядати як динамічну модель перетворення наявного потенціалу у використовувані ресурси. Результатом функціонування ринку житлової нерухомості є відтворений потенціал, що забезпечує життєдіяльність ресурсами і подальший розвиток території. Результат процесу розвитку ринку житлової нерухомості в контексті стратегічного управління – перехід на якісно новий рівень соціально-економічного стану і створення нового потенціалу, що сприяє розвитку економіки регіону в цілому. Це можливо як за рахунок залучення потенціалу, виявленого на етапі стратегічного аналізу, так і за рахунок більш ефективного використання ресурсів, отриманих в процесі перетворення потенціалу. Необхідно враховувати як внутрішній потенціал та ресурси регіону, так і зовнішні ресурси, що виділяються для забезпечення його функціонування та розвитку.

Таким чином, інструментом реалізації динамічної моделі розвитку в рамках концепції «стратегічної тріади» є розроблена на основі збалансованого і процесно-орієнтованого підходів стратегічно орієнтована система управління процесами ринку житлової нерухомості.

Нерівномірність та наявність диспропорцій в економічному розвитку територій, поглиблення соціальної диференціації населення, стрімкі соціально - економічні трансформації в кризових умовах змушують вчених шукати нові спонукальні мотиви регіонального розвитку, які б відповідали викликам часу, а практиків, управлінців більш активно реагувати на виникаючі проблеми, створювати економічні механізми, здатні розвивати ініціативність і прагнення до довгострокової співпраці.

Перспективним напрямом інтеграційних процесів в регіонах на сьогодні є розвиток регіональних ринків житлової нерухомості. Розвиток регіональних ринків житлової нерухомості та активізація інвестиційної діяльності у своїй єдності мають найбільший потенціал для соціально-економічного. Від рівня і характеру включення в інтеграційні процеси різних підсистем регіонів значною мірою залежать масштаби і темпи економічного зростання, ефективність діяльності підприємств, підвищення добробуту населення, залучення в інвестиційно-інноваційний простір, формування прогресивної структури регіональної економіки, зростання зайнятості населення, вектор трансформації системи цінностей, трудових і соціальних правил поведінки.

На сьогодні однією з найбільш гострих проблем розвитку українського ринку нерухомості є питання доступності житла разом з відсутністю інформації

щодо споживчих переваг характеристик житла.

Так, у квартирах і будинках із низьким рівнем комфорту проживає близько 92 % українців. І житло на сьогодні недоступно для більшості жителів України, оскільки, відповідно до світових стандартів, доступним вважається житло, що можуть собі дозволити купити 80 % населення [13, с. 42].

Слід зауважити також, що особливу актуальність останнім часом набувають проблеми молодіжного кредитування житлового будівництва. Загострення цих проблем впливає на багато аспектів соціального положення молодіжного середовища: здоров'я, освіту, рівень злочинності й інших.

Існуючі на ринку проблеми пов'язані з особливостями функціонування регіонального ринку житлової нерухомості і багато в чому відбивають специфіку нерухомості як товару. На основі робіт відомих науковців складемо перелік основних особливостей ринку нерухомості [8; 11; 12].

По-перше, слід виділяти сегментований і локальний ринки нерухомості. По-друге, попит і пропозиція нееластичні за ціною, але можуть різко змінюватись. По-третє, процеси купівлі-продажу не можуть бути централізовані. По-четверте, це унікальність і парцелярність усіх ділянок землі. По-п'яте, нерухомість високого «граничного» рівня інвестицій. По-шосте, перевагу мають позабюджетні джерела інвестування. По-сьоме, спроби проведення реформ і зв'язаний з цим розвиток інституту приватної власності внаслідок низького рівня доходів споживачів. По-восьме, залишкова приватизація житла. По-дев'яте, демонополізація у сфері будівництва та експлуатації житлового фонду; низький рівень довгострокового попиту на будівельні матеріали та устаткування; поява нових професійних учасників на ринку; формування ринкового механізму ціноутворення на ринку; висока залежність від фінансового та інвестиційного ринку; постійне зростання потреб в поліпшенні житлових умов у зв'язку з низьким рівнем забезпеченості житлом; затяжне зниження темпів будівництва при великій наявності старого й аварійного житла; невідповідність високої ціни і купівельних можливостей населення; високі операційні витрати при здійсненні угод; конфіденційність угод і непрозорість інформації; тривалість перебування об'єктів на ринку; необхідність у спеціальному супроводі купівельних операцій; наявність поточних доходів (постійний ануїтет) і витрат на супровід об'єктів; ріст вартості в часі, що пов'язано із довгим терміном експлуатації за рахунок інфляційних процесів; важлива роль взаємодії первинного і вторинного ринку; розмаїтість цін внаслідок неповноти інформації про ринок нерухомості, висока залежність цін, прибутковості і ризиків від стану регіональної економіки й у цілому від зовнішнього середовища ринку; неоднорідність і унікальність об'єктів нерухомості; важкодоступність достовірної інформації; захищеність

доходів від інфляції; високий рівень транзакційних витрат; низька кореляція доходів від нерухомості з доходами від фінансових активів; індивідуальність ціноутворення; тривалість створення об'єктів; схоронність інвестиційних засобів; обмежена кількість ідентичних або аналогових угод, отже, персоніфікованість щодо формування ціни на конкретний об'єкт; різноманіття специфічних ризиків; висока кореляція підвищення цін і спаду попиту на ринку; запізнювання циклів розвитку ринку відносно циклів розвитку економіки; різноманітність форм власності; соціальна значимість розвитку; капіталомісткість ринку, як наслідок - обмежена кількість учасників ринку; складність прогнозування розвитку ринку внаслідок різноманіття ціноутворюючих факторів; низький рівень ліквідності об'єктів на ринку через складність процедури передачі прав на об'єкти нерухомості; слабкість цінових механізмів саморегулювання ринку; превалювання приватної власності, що підвищує ризики при переході права власності на об'єкт; місткість ринку; довговічність об'єктів нерухомості; відсутність ідеальної конкуренції; високий рівень адміністративних бар'єрів; триєдина сутність нерухомості як товару.

Зауважимо, що всі ці питання науково-методичного характеру протягом десятиліть досліджувалися багатьма вченими. Усе, що пов'язано з розробкою науково-практичних рекомендацій щодо одержання і систематизації інформаційних потоків, їхнього комплексного аналізу, інтерпретації результатів для прийняття управлінських рішень і, відповідно, удосконалювання методичного забезпечення аналізу регіональних ринків нерухомості становить базу для державного управління ними. Інвестиційна складова ринку житлової нерухомості впливає на функціонування фінансового ринку регіону і країни в цілому, тому ринок нерухомості відносять до ринку благ і до фінансового ринку.

Характерною рисою нерухомості є те, що, з одного боку, вона є елементом виробничої інфраструктури, а з іншого - виступає основою існування домогосподарств і використовується для невиробничого, особистого споживання, тобто, є найважливішим благом. Поєднання в нерухомості об'єкта споживання й об'єкта інвестицій ускладнює аналіз закономірностей розвитку ринку нерухомості [9, с. 45].

На нашу думку, наявність характерних рис, властивих товарному ринку, не виключає взаємозв'язку між ринком нерухомості і ринком інвестицій. Вони існують як окремі, самостійно функціонуючі елементи єдиного ринку країни.

Існує ще один підхід до вивчення соціально-економічної сутності ринку нерухомості, що наближує цей ринок до ринку послуг [8, с. 36]. Це пов'язано із тим, що результатом продуктивної праці, що створила споживчу вартість, може бути не тільки річ, але і діяльність (послуга). Призначенням ринку послуг є

створення умов для життєдіяльності і життєзабезпечення людини у всій багатогранності їхніх властивостей і проявів.

Ринок нерухомості призначений для надання визначених специфічних послуг і по своїй соціально-економічній природі близький до поняття ринку послуг.

Сутність нерухомості як товару можна визначити з трьох сторін:

фізичний зміст об'єкта нерухомості (фізичні характеристики, що описують площу, обсяг, матеріали конструкцій, потужність інженерних систем тощо);

юридичні характеристики (у ринковому обороті беруть участь права на об'єкт нерухомості, а не сам об'єкт);

економічні характеристики, що дають уявлення про вартість об'єкта (ринкової, відбудовної, заміщення тощо), витратах на його утримання (поточний і капітальний ремонт, вода, газ, електрика тощо) і прибутковості (оренда і непрямі доходи, підвищення вартості тощо).

Ймовірними напрямками розвитку ринку нерухомості України при сприятливих економічних умовах можуть бути такі:

поступовий розвиток сегментів ринку, що забезпечують формування нової якості середовища з необхідним рівнем комплексності послуг, і тоді слід очікувати підвищення ролі первинного ринку як джерела задоволення потреб в якісному житлі, оскільки зросте диференціація між об'єктами нерухомості як по якості, так і за ціною;

диференціація фірм, що надають послуги на ринку нерухомості і трансформація фірм, внаслідок зміни принципів взаємин між фірмою й агентами; розвиток фірм, що надають консультаційні, інформаційні, маркетингові послуги, появу попиту на послуги, пов'язані з розвитком рекреаційної нерухомості (парки, комплекси відпочинку і розваг) і продовження процесів виділення девелоперських компаній в особливу групу підприємців на первинному ринку нерухомості;

зниження ризиків на ринку, внаслідок підвищення ролі маркетингових досліджень при прийнятті рішень про інвестування в нерухомість.

Таким чином, роль державного управління в таких умовах різко зростає. Важливість операцій з нерухомістю вимагає також підготовки висококваліфікованих фахівців з управління будь-яким об'єктом нерухомості, крім того, варто вивчити технічні, технологічні і соціально-економічні особливості як цього унікального товару, так і угод чинених з ним.

Інвестиційне забезпечення процесів розвитку регіональних кластерів підприємств є об'єктивним процесом конкретної території, який залежить від низки факторів, умов, які виникають та діють на мікрорівні (підприємства),

мезорівні (регіон, міжрегіональна взаємодія в регіонах однієї країни), макрорівні (міжрегіональна зовнішня взаємодія) та охоплює процеси залучення, використання інвестицій й інтегрує складові, що відображають параметри соціально-економічного розвитку регіону.

Змістовно виважені та обґрунтовані напрями інвестиційного забезпечення процесів розвитку регіональних кластерів підприємств базуються перш за все на визначенні тих видів діяльності та інституційної організації бізнесу, що реально претендують на фінансове забезпечення, нарощення частки тих інвестицій, що спрямовуються на фінансування розвитку «точок зростання» економіки регіону та тих видів діяльності, що дають значний мультиплікативний ефект, забезпечують ефективне використання людського капіталу регіону, зростання частки прямих іноземних інвестицій в соціально-економічній системі регіону.

Основні вигоди держави та регіону з запровадження заходів з інвестиційного забезпечення процесів розвитку регіональних кластерів підприємств полягають у підвищенні рівня продуктивності праці, зростанні доходів бюджетів різних рівнів, зростанні конкурентоспроможності товарів та послуг, зростання питомої ваги інноваційної продукції [7, 9]. Водночас певні вигоди стосуватимуться інтересів самих інвесторів та полягають у зниженні інвестиційних ризиків, максимізації й доходу на вкладений капітал, зниження трансакційних витрат, пов'язаних з розміщенням інвестицій, контролем за їх використанням.

Динаміку та інтенсивність регіонального розвитку можна відстежити за показниками, що характеризують регіональні інтеграційні процеси та інвестиційну активність, зокрема питомою вагою окремих параметрів у сумарному валовому національному, регіональному продукті, обмінними міжрегіональними операціями, взаємодією просторово відокремлених ринків, співрозмірними з масштабами регіону обсягами інвестицій, структурою інвестицій, кількістю нових перспективних сфер інвестиційної діяльності (регіональні кластери, спеціальні економічні зони, інтегровані структури та ін.), результатами інвестиційної діяльності та ін.

В умовах воєнного конфлікту та дестабілізації суспільно-політичної та соціально-економічної ситуації в регіонах науковці Національного інституту стратегічних досліджень прогнозують подальше падіння обсягів залучення інвестиційних ресурсів, а від частини іноземних та вітчизняних інвесторів заморожування інвестиційних проектів або ж їх повної зупинки. Інвестиційні субвенції залишаються механізмом ситуативного управління регіонами, а їх обсяг залежить від суб'єктивних чинників. З року в рік спостерігається концентрація капітальних інвестицій у галузях переробної промисловості будівництва, а прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з інших країн – у

галузях переробної промисловості, фінансовій та страховій діяльності, оптовій та роздрібній торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів. Внаслідок надмірного нарощування інвестиційного потенціалу високозатратних галузей неможливо добитися успіху в економічному розвитку [2, с. 18-20].

У той же час, як свідчить практика, резерви та можливості капітального інвестування та розвитку внутрішніх інвестиційних процесів в силу зазначених вище обставин мінімізувались або навіть звелись нанівець. У цьому зв'язку важливого значення набуває необхідність зовнішнього інвестування, тобто активізація процесу залучення іноземних інвестицій, без яких важко буде вийти на стабільний економічний рівень розвитку. Інвестиційний клімат держави найбільш наглядно демонструє динаміка іноземних прямих інвестицій як індикатор довіри до країни та її регіонів, наявність гарантій безпеки для інвестора [4].

Диспропорції регіональної інвестиційної активності, які постійно тільки загострюються негативно впливають на рівномірний соціально-економічний розвиток регіонів, посилюють подальше збільшення розриву у їх розвитку, міжгалузеве виробництво та створення передумов формування ефективних інтеграційних взаємозв'язків. Звісно таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Таким чином, інтеграційні взаємозв'язки мають значний вплив на процес залучення іноземного капіталу в економіку країни та забезпечення інвестиційної привабливості регіонів. Наявність перспектив з Європейським Союзом надає унікальні можливості щодо поліпшення інвестиційного забезпечення процесів розвитку регіональних кластерів підприємств за рахунок наявності значного інвестиційного потенціалу. Зокрема, регіони України є потенційно містким ринком в Європі; мають багатий природно-ресурсний, науково-дослідний, сільськогосподарський потенціал, а також відносно дешеву кваліфіковану робочу силу тощо.

У контексті таких тенденцій зрозумілим постає необхідність ставлення та досягнення економічних цілей, що стимулюватимуть притоки фінансових ресурсів, інвестицій у найбільш динамічні регіони, які здатні максимально прискорити зростання національної економіки. Необхідне вдосконалення практики територіального планування і програмування, розробка державних цільових програм розвитку окремих регіонів і територій, зокрема середньо- і довгострокового територіального планування, що стане важливим чинником підвищення ролі місцевих бюджетів як структурного елементу в системі такого планування; формування нової системи управління державним сектором із

чітким визначенням ролі і місця місцевих органів влади в управлінні державною власністю [6].

Процес інвестиційного забезпечення розвитку регіональних кластерів підприємств може бути не тільки стихійними, коли їх формування відбувається на рівні більшою мірою господарської взаємодії розташованих поруч територій, а й керованими, коли такі процеси є стають настільки ефективними та помітними, що стають предметом уваги державних владних структур, які прагнуть надати таким зв'язкам регульованого та чітко спрямованого характеру [1, с. 33-34]. При цьому варто враховувати, що і стихійні і керовані інтеграційні процеси передбачають виключно добровільну згоду їх формування, виконання, координації у сфері дотримання параметрів взаємної зацікавленості.

У сучасних умовах рецесивного розвитку України пошук можливостей регіонального розвитку виявляється через прояв позитивного взаємовпливу інтеграційного розвитку та інвестиційної активності. Інтенсифікація інтеграційної взаємодії, поглиблення міжрегіональних зв'язків повинна бути пріоритетною у формуванні державної регіональної політики щодо раціонального та ефективного використання потенціалу та конкурентних переваг регіону.

Ключовим аспектом здобуття позитивного впливу таких процесів на регіональний соціально-економічний розвиток є активізація інвестиційної діяльності, що проявляється як на внутрішньому регіональному, так і на міжрегіональному рівні й потребує відповідних управлінських впливів від владних державних та регіональних структур. Наразі пошук інвестиційних джерел, зважаючи на обмеженість внутрішніх можливостей є вкрай складною задачею, що постає як перед науковим, так і бізнес-середовищем особливо враховуючи неефективні трансформації в державі, регіонах та найбільш пріоритетних галузях національної економіки.

Зарубіжний позитивний, досвід свідчить, що досягнення, які призводять до інтенсифікації соціально-економічного розвитку регіону зводяться до таких найбільш помітних заходів, на яких варто фокусувати увагу: розвиток інвестиційної діяльності на основі оптимального поєднання ключових інструментів реалізації регіональної стратегії і цільових програм регіонального розвитку; забезпечення інституційного просторового середовища для розвитку інтеграційних процесів організацій, бізнес-структур, розвитку інституту державно-приватного партнерства і концентрацію його ресурсів на точках економічного зростання регіону; формування заходів комплексного стимулювання інвестиційної діяльності, у тому числі кадрових, фінансових, інфраструктурних, інформаційних та маркетингових; зосередження уваги більшою мірою не на покращенні й удосконаленні існуючих конкурентних

переваг, а на створенні нових; розширення меж просторової організації процесів інвестування за допомогою ініціювання та спільної реалізації міжрегіональних інвестиційних проектів; забезпечення єдності дій місцевих органів влади та менеджменту комерційних організацій у розвитку інвестиційної діяльності, збалансування інтересів держави, регіонів, інвесторів на основі синхронізації змін внутрішнього і зовнішнього середовища інвестиційної діяльності; застосування режиму діалогу в комунікаціях щодо активізації інвестиційної діяльності та розвитку інтеграційних процесів [1, с. 22-25; 2, с. 18-21].

Основні вигоди держави та регіону з запровадження заходів активізації інвестиційної діяльності та розвитку інтеграційних процесів полягають у підвищенні рівня продуктивності праці, зростанні доходів бюджетів різних рівнів, зростанні конкурентоспроможності товарів та послуг, зростання питомої ваги інноваційної продукції [3]. Водночас певні вигоди стосуватимуться інтересів самих інвесторів та полягають у зниженні інвестиційних ризиків, максимізації доходу на вкладений капітал, зниження трансакційних витрат, пов'язаних з розміщенням інвестицій, контролем за їх використанням.

Реальність формування ефективних інтеграційних процесів забезпечується в результаті початкового існування об'єктивного середовища (умов) такого формування та факторів, які відображають реальне бажання та можливість майбутніх учасників співпрацювати задля отримання позитивних результатів. Водночас, стратегічні документи регіонального розвитку повинні містити чіткі розділи, що характеризують міжрегіональну взаємодію, напрями та механізм такого співробітництва.

Для вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності необхідно у структурі інвестицій збільшити частку тих джерел, залучення яких забезпечить максимальну рентабельність інвестиційної діяльності, створювати умови для сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та закордонних інвесторів, активізувати залучення прямих іноземних інвестицій через державно-приватне партнерство.

Важливим на перспективу є створення нової системи управління економікою за участі регіональних та місцевих органів влади, реформа фінансово-бюджетної та податкової системи відповідно до потреб регіонів.

Висновки. Зазначені особливості інвестиційного забезпечення процесів розвитку регіональних ринків нерухомості свідчать про беззаперечну можливість отримання синергетичного ефекту для соціально-економічного розвитку кожного окремого регіону в результаті ефективного формування такого взаємозв'язку.

Враховуючи специфіку ринку житлової нерухомості, здійснено класифікацію факторів, які впливають на співвідношення попиту і пропозиції на

ринку і визначають його цінову динаміку: макроекономічні, соціально-демографічні, законодавчо-правові фактори та техніко-економічні параметри житла. Для вирішення проблеми інвестиційного забезпечення процесів розвитку ринку житлової нерухомості необхідно у структурі інвестицій збільшити частку тих джерел, залучення яких забезпечить максимальну рентабельність інвестиційної діяльності, створювати умови для сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та закордонних інвесторів, активізувати залучення прямих іноземних інвестицій через державно-приватне стратегічне партнерство.

Література

1. «Децентралізація влади». URL: <http://decentralization.gov.ua>
2. Заблодська І.В. Інфраструктурне забезпечення активізації міжрегіонального співробітництва в Україні: стан та задуми / І.В. Заблодська, Є.М. Ахромкін // Прометей . – 2013. – № 1. – С. 22-25.
3. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України / С.О. Біла, І.Г. Бабець, І.В. Валюшко, Я.А. Жаліло [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 32 с.
4. Регіоналізм в Україні: реальність і перспективи [Електронний ресурс] Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/POLITICS/regionalizm_v_ukrayini_realnist_i_perspektivi.html.
5. Павлов К. В. Напрями модернізації та механізми реалізації державної політики регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості / Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2018. Т. 23. Вип. 2 (67) – С. 73-77.
6. «Про регулювання містобудівної діяльності» Закон України. Офіційний сайт законодавства України. URL: <https://zakon.help/law/3038-VI>
7. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2014. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investiciynoyi_privablivosti_regoniv_2014_1.pdf
8. Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі: колективна монографія [Аверкіна М.Ф., Андрєєва Н. М., Балджи М. Д., Веклич О. О. та ін.] / НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»; НТТУ «Київський політехнічний інститут»; Вища економіко-гуманітарна школа; Міжнародна асоціація сталого розвитку / за наук.ред. проф. Хлобистова Є.В. – Черкаси: видавець Чабаненко Ю. А, 2014. – С. 359-372.
9. Стрішинець О. М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості [Текст] / О. М. Стрішинець, К. В. Павлов // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / редкол.: В.П. Мікловда, В.І. Ярема та ін. – Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2016. – Вип.1(47). Т.2 – С. 35–38.
10. Сторонянська І. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні : тенденції та перспективи розвитку : [монографія] / І. Сторонянська. — Львів : ІРД НАН України, 2009. — 392с.
11. Фесак С. А. Пріоритетні напрями вдосконалення механізмів державного регулювання ринку нерухомості / Держава та регіони. Серія: Державне управління, 2013 р., № 4 (44) – С. 110-113.

1.5. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИМ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Кір'ян О.І.

кандидат економічних наук, доцент, м. Харків

Немає жодного сумніву, що кадрове забезпечення є стратегічних ресурсом будь-якого суб'єкта господарювання. Більшість організацій досить зважено підходять до наповнення штатного розкладу фахівцями, але не надають потрібної уваги плануванню кадрового забезпечення, бо вважають зовнішнє середовище занадто мінливим та непередбачуваним; менша частка – формують ще й стратегію поступових змін кадрової структури як штатного розкладу робочих одиниць, переглядають перелік вимог до професійних якостей її членів; і лише одиниці приділяють увагу прогнозуванню потреб з подальшим проектуванням та практичним впровадженням випереджальних змін як до кадрової структури, так і до розвитку його внутрішнього змісту, до розвитку в потрібному напрямку потенціалу кожного співробітника.

Така незначна кількість викликана недостатнім забезпеченням можливих процесів: по-перше, відсутні чіткі показники, характеристики, критерії, методики здійснення щодо можливих змін кадрового потенціалу; по-друге, процес змін об'єктивно потребує наявності ефективною системи планування та прогнозування, досить повної якісної статистичної бази даних діяльності суб'єкта господарювання та аналогічних результатів по зовнішньому середовищу (споживачам, ринкам, показникам макроекономіки тощо) [1]; по-третє, він потребує наявності у керівників кадрової служби комплексного бачення причинно-наслідкових зв'язків між показниками діяльності та якостями персоналу, характеристиками кадрового забезпечення в перспективі. Наявність навіть двох з трьох вказаних елементів не забезпечить достатнього рівня інноваційного кадрового потенціалу.

Тому в першу чергу пропонуємо звернути увагу на зміст та критерії визначення інноваційного потенціалу робітника як базової основи можливості здійснення подальших змін в діяльності суб'єкта господарювання.

Тематика питання є актуальною та вагомою, тому знаходить відображення в багатьох наукових розробках. Так Космина Ю.М. звертає увагу на місце корпоративної культури в потенціалі персоналу та на їх взаємовплив [2]. Однак він не розкриває значущості корпоративної культури в потенціалі окремо взятого робітника, більше приділяючи увагу груповому потенціалу колективу. Крос-менеджмент визнали важливою складовою в організації діяльності суб'єктів господарювання, що висвітлено в роботах

провідних вітчизняних та закордонних науковців сучасності таких як Ареф'єва О.В., Борисова Л.Г., Л'юїс Р.Д., М'ясоїдов С.П., Романуха О.М. та багато ін. [3, 4, 5]. Важливою відмінністю цього напрямку є увага до нього дослідників різних наукових галузей, що доводить актуальність питання на глобальному рівні, його комплексність та вплив на значну кількість аспектів діяльності суб'єкта господарювання. Однак він розглядає стандартних представників груп, культур, тоді як людина є досить складною структурою, яка одночасно може «перебувати» за поведінкою в декількох культурних або національних прошарках, тому не мати чіткої ідентифікації й ускладнювати тим самим можливість практичного застосування напарцювань фахівців з пропозицій щодо управління нею. Так само важливим для ефективного планування діяльності суб'єкта господарювання є розуміння форсайту економіки [6], розуміння принципових змін в підході до освіти та розвитку персоналу [7, 8] та розуміння нових вимог до формування планів, дослідження перспектив розвитку [9]. Сучасний світ змінює вимоги до життєдіяльності, світогляду та свідомості цілих організацій, змушуючи формувати принципово нові підходи до стратегічного розвитку, до кадрового складу як рушійної сили цього розвитку, формуючи потребу в інноваційному змісті кадрового потенціалу. Однак думки щодо цього змісту або носять узагальнений характер, або кардинально розходяться.

Наявність такого розмаїття думок та відсутність одностайної теоретичної концепції щодо змісту інноваційного потенціалу кадрового забезпечення впливає на відсутність чіткого визначення як науковцями, так і виробниками оптимального змісту сучасної кадрової стратегії. Тому виникає потреба в необхідності визначення основних вимог не тільки до сучасного кадрового потенціалу суб'єкта господарювання, але й до їх інноваційного змісту в перспективі, що в умовах нестабільного середовища є досить складним завданням.

Відсутність чіткого розуміння керівниками кадрових служб, топ-менеджерами організаційно значущих вимог до потенціалу робітника, критеріїв, за якими його можна оцінювати, процесів, якими його можна розвивати та корегувати, робить майже неможливим застосування в діагностиці, в прогнозуванні автоматизації, бо для створення будь-яких моделей необхідно мати перелік та статистичне наповнення відповідних показників.

Для спрощення процесу формування забезпечення суб'єкта господарювання інноваційним кадровим потенціалом сформуємо узагальнений перелік напрямів оцінки та розвитку інноваційного потенціалу персоналу, що в подальшому дозволить здійснювати формування інноваційно

значущих його якостей. В першу чергу вважаємо за необхідне зупинитися на групах якостей, які визначають соціальну складову робітника, його суспільний потенціал. Цей процес є, на наш погляд, більш сучасним, раціональним для всіх складових господарчої діяльності суб'єкта господарювання та потребує структурування, послідовного викладення для можливості повторити його в діяльності більшістю членів господарчої діяльності саме тому, що сучасний світ вимагає від організацій соціальних проектів, поваги до зовнішнього середовища, активної участі в громадському житті та ін. складових, які фактично збільшують вартість товарів та послуг, залежать від зрілості виконавців та важливі для суспільства, однак є витратними для суб'єкта господарювання і суттєво залежать від виконавця.

Умови сучасності, як ми вже звертали увагу вище, вимагають від суб'єкта господарювання не тільки виконання власних зобов'язань за договорами, перед акціонерами та співробітниками – вони вимагають від нього суспільної відповідальності, суспільної активності та постійного зростання свідомості.

Споживач, особливо в розвинутих країнах, приділяючи увагу якості товару або послуги, одночасно вимагає, щоб і їх виробництво, і утилізація не створювали додаткових проблем для довкілля. Все більша частка людей переймається глобальними проблемами – захистом довкілля, розвитком своєї громади, території [10]. Тому виробник товару або послуги до чинників, що забезпечують ефективність боротьби в конкурентному середовищі, повинен додавати і ці вимоги споживача та суспільства. Оцінка динаміки розвитку суспільної думки доводить, що з часом ці тенденції будуть лише посилюватись, тому для їх задоволення важливо розуміти глибинні причини їх виникнення, визнавати їх правомочність, актуальність, об'єктивність. Для забезпечення успіху існування організації такої думки повинна дотримуватись переважна більшість її кадрового складу, і в першу чергу – керівництво всіх рівнів.

Забезпечення вказаних поточних та значущих в перспективі вимог до діяльності потребує наявності відповідних рис у вже сформованого колективу, розробки кожним суб'єктом господарювання переліку якостей робітників, які дозволяють формуватися та розвиватися відповідним соціальним компетентностям працюючих [11]. Виділимо окремі соціальні риси працівників та обґрунтуємо їх значущість для організації.

Перша комплексна соціально значуща риса – це відповідальне ставлення до довкілля. Проявом цього більшість вважає досить ефемерне (за поняттям загалу) раціональне ставлення до ресурсів. Але для суб'єкта господарювання це поняття несе суттєве протиріччя: воно є об'єктивно

значущим як показник його добродієвості, економічно доцільним щодо відношення робітника до ресурсів організації, але досить витратним при забезпеченні необхідних умов захисту довкілля від власної діяльності. Тому розглянемо всі аспекти питання. Раціонально-бережливе ставлення до ресурсів організації має прояв не тільки в якісному виконанні роботи, дотриманні норм використання сировини та виконання вимог виробничих процесів. Це стосується й вміння раціонально підходити до використання всіх без винятку ресурсів – від паперу (де можна користуватися чернетками, електронними документами без друку) і електроенергії (вдягтись замість вмикати додаткові обігрівачі взимку, вимикати зайве освітлення та електроприлади), до більш впливових процесів [10] (своєчасно обслуговувати обладнання, техніку, інструменти для подовження терміну їх дії тощо). Навіть сміття, яке виробляє щодня організація, за обсягом та розділенням може замість витрат та забруднення екології приносити прибуток та ставати вторинним ресурсом. Так (за спостереженнями) адміністративні підрозділи щотижня виробляють кожен декілька кілограмів макулатури, харчових відходів (навіть при наявності їдальні), інших видів відходів, які можуть перероблятися. Враховуючи вартість вторинної сировини та електроенергії, теоретично кожен підрозділ може витратити на своє утримання та функціонування до 10 % менше коштів за рахунок як скорочення витрат, так і отримання прибутку від реалізації вторинних ресурсів. Така політика турботи про довкілля формує позитивний імідж компанії та дозволяє в подальшому користуватися дружнім рекламним контентом інших компаній з аналогічними поглядами.

Для забезпечення практичного застосування такого способу господарювання весь персонал повинен мати відповідні навички (звички), які базуються на планово-економічних показниках діяльності, корпоративній культурі в організації, особистісній відповідальності та періодичному контролю керівників відповідних підрозділів. Риси або якості особистості, які потрібно оцінювати як значущі для формування та підтримки даної компетентності: соціальна відповідальність, знання правил екологічної поведінки, наявність самоконтролю, комплексне мислення. Необхідно відмітити, що при бажанні суб'єкта господарювання вийти на закордонні ринки ці вимоги стають більш обов'язковими, більш жорсткими, тому потребують поступового планового впровадження в усі види господарчої діяльності.

Визначимо призначення цих якостей та можливість дослідження їх наявності у робітників з подальшим розвитком. Починати, на наш погляд, потрібно з методичного забезпечення процесу, тобто, з формування правил

екологічної поведінки працівника колективу в робочому просторі та за його межами. Це повинно бути сформовано у вигляді двох-трьох документів: Правил екологічної поведінки на робочому місці, корпоративного Кодексу честі працівника організації та (може бути викладено в попередньому документі або окремо) та Правил поведінки свідомої людини (для дій поза межами організації). Це дозволить внести в анкету опитування кандидатів на посаду питання щодо їх попередньої можливості дотримуватись певних правил поведінки. Перевірку колективу на знання цих правил може періодично проводити керівник підрозділу, працівник кадрової служби, відповідальний за охорону праці в організації, представник профспілок та ін.

Але досвід практичної діяльності доводить, що знання правил не є їх виконанням. Тому для визначення наявності відповідної поведінки слід, на наш погляд, періодично здійснювати фіксацію дій співробітників, вести облік витрат основних ресурсів та динаміки надходження на переробку вторинних ресурсів. Перевірку співробітників можна проводити за допомогою віртуальних ігрових завдань, сформованих психологічних перевірок, методом спостережень та ін. Самоконтроль зазвичай виникає там, де певні дії доведено до автоматизму. На початкових стадіях формування відповідних звичок потрібно застосовувати мотиваційний вплив. В якості позитивної мотивації можна обирати форму змагання між окремими працівниками та між підрозділами щодо мінімізації використання ресурсу та максимальної частки практичного використання вторинних ресурсів.

Матеріальна та психологічна зацікавленість будуть концентрувати увагу співробітників на питаннях екологічно вірної поведінки, формуючи позитивні навички. Для тих робітників, які не бажають або досі не спроміглися сформувати звичку дотримуватися певної поведінки, можливо застосування коефіцієнтів зменшення відсотків премії; організувати додаткові навчальні заняття в їх вільний час; обмежувати доступ до ресурсів в межах мінімально допустимих обсягів. Це примусить робітників більш зосереджено підходити до вимог екологічної поведінки.

Формування соціально відповідальної свідомості може проходити з додаванням емоційного впливу на робітника. Наприклад, організація екскурсій на звалища, доповіді з ілюстраціями щодо ланцюгового впливу організації на довкілля з огляду на вироблення ресурсів, які вона використовує, особливостей утилізації кінцевого продукту її товарів та послуг змусять робітників відчутти особисту відповідальність за кожен часточку процесу, за кожен крок в процесі виробництва та реалізації товарів та послуг. Оцінку результатів формування свідомості можна проводити

шляхом порівняння показників використання ресурсів до та після таких заходів.

Оскільки людина – суспільна особистість, і публічність (світлини в соцмережах та пости робітників, сайти організацій) стає нормою життя, є потреба в розумінні рівнозначності культурної поведінки робітника як в процесі роботи, так і поза межами організації. Це особливо важливе на теренах нашої країни з причин специфіки менталітету поки що переважаючої частини населення (намагання здійснювати лише ті дії, які несуть вигоду та не вимагають значних фізичних та психологічних зусиль). Тому для формування потрібних навичок можливим методом є проведення досить довготривалих заходів (одноденних та тижневих тренінгів, тренінгів вихідного дня) з залученням родин робітників та одночасним відпочинком. Це дозволить оцінити поведінку робітника поза межами організації в звичному для нього середовищі, скорегувати поведінку оточуючих його осіб як чинника переважного впливу на свідомість. Формування соціально відповідальної поведінки працівників в будь-яких умовах дозволить мінімізувати ризики погіршення іміджу організації в очах партнерів, інвесторів, споживачів з високим рівнем вимог до питань захисту довкілля.

Застосування постійного впливу на світогляд робітників, підкріпленого періодичним контролем за результатом повинно призвести до поступової позитивної зміни в поведінці членів колективу. Але задля захисту колективу від безвідповідальних осіб, які не бажають засвоювати сучасні прийоми суспільної поведінки, ігнорують дотримання всіх цих вимог, особливо поза межами організації, вказані вимоги та правила поведінки повинні бути прописані в трудовому контракті кожного робітника організації та його посадовій інструкції як обов'язковий елемент. Це призведе до поступового формування соціальної відповідальності всього колективу на рівні найвищих світових стандартів та забезпечить спрощення переходу на новітні світові вимоги.

Стратегія розвитку організації, план перспективного розвитку на рівні з економічними показниками діяльності повинні містити показники зростання соціальної відповідальності та соціальної свідомості колективу. Така інформація надає переваги в конкурентній боротьбі за споживача, забезпечує співпрацю з більш гідними партнерами, спрощує перемогу в отриманні грантів на подальший розвиток.

Для формування інноваційного змісту діяльності сучасного колективу також необхідно визначати наявність у робітників технологічної компетентності [12] як джерела постійної оптимізації всіх процесів (не тільки виробничих, але й управлінських, творчих, проектних тощо). Більшість

співробітників в процесі звичної праці не усвідомлюють значущість розвитку цієї компетентності, делегують її застосування вузьким фахівцям. Тому питання потребує в першу чергу просвітницького впливу на колектив і кожного окремого співробітника, в тому числі й за рахунок впровадження елементів STEAM-освіти, навчання основним елементам менеджменту організацій щодо розуміння змісту та динаміки сучасного розвитку як виробничих, так і управлінських технологій.

Використання сучасних технологій тісно переплетене з попереднім питанням, бо вони забезпечують більш раціональне використання ресурсів (новітня техніка, обладнання є енергетично ощадливими, створюють мінімальну кількість викидів, найсучасніші виготовлені з сировини, що майже в повному обсязі може бути перероблена як вторинна сировина); автоматизацію значної кількості операцій та процесів, що забезпечує вивільнення робітникові часу на творчій розвиток сфери його впливу; дозволяє здійснювати більш достовірне прогнозування майбутнього розвитку за рахунок можливого застосування комплексних моделей розвитку організації, окремого виду діяльності або особистості, змін в поведінці партнерів та конкурентів та ін.; формує більш ефективну систему управління, що суттєво підвищує ефективність використання всіх ресурсів, в т.ч. й кадрових.

Оцінку наявності технологічної компетентності потрібно проводити як при прийомі на роботу, так і періодично весь період праці людини в організації (не рідше раз на рік). Це можуть бути: опитування, тестування, ситуаційні завдання. Але для вищого керівного складу оцінку краще здійснювати за допомогою фахових організацій. Враховуючи, що для кращого закріплення навичок важливо використовувати максимальну кількість систем організму, пропонуємо формувати навичку за рахунок передачі досвіду робітниками один одному (забезпечити взаєморозвиток робітників колективу). Такий підхід дозволить: працівнику кадрової служби та керівнику – зрозуміти рівень прояву технологічної компетентності працівника; працівнику – більш детально систематизувати матеріал, навчитися відстоювати свою думку та узгоджувати теорію з практичною діяльністю в процесі пояснень іншим членам колективу; членам колективу – засвоїти нову інформацію, розширити світогляд, зрозуміти специфіку діяльності колег та (при необхідності) замінити їх на робочому місці. Робітникам розуміння управлінських технологій дозволить більш адаптивно підходити до сприйняття керівних завдань, управлінському персоналу – зрозуміти складності та особливості роботи виконавців.

Звідси витікає необхідність впровадження в систему управління персоналом крос-менеджменту як чиннику толерантного відношення в колективі між всіма його членами. Оцінку пропонуємо проводити по деяким показникам: рівню культурного розвитку особистості; проявам толерантності до різних груп як працюючих, так і представників зовнішнього середовища (різних галузей діяльності, вікових або релігійних груп тощо). Інноваційний кадровий склад повинен бути лояльним до будь-кого в колективі. Оцінювати наявність цієї компетентності досить складно – в процесі оцінки робітник очікує питання (завдання), розуміє – що саме бажає отримати досліджувач, може деякий час стримувати реальні прояви характеру з метою утриматись на наявній посаді.

Тому, на наш погляд, найбільш ефективним методом перевірки є створення без попередження ситуацій-перевірок (бажано – в період цейтноту в роботі, коли робітник не буде мати часу та бажання відслідковувати власні реакції та зможе проявити їх в повному обсязі). Формувати прийнятне ставлення до всіх груп працюючих можливо, створюючи колективні ігрові ситуації, коли без участі та допомоги кожного члена колективу виконання стає складним (майже не можливе). Другим елементом адаптації може й повинен стати культурний розвиток всього колективу шляхом ознайомлення (як з новими технологіями) зі специфікою існування, мислення, світогляду кожної з присутніх груп. Це зробить робітників більш толерантними до представників груп з іншими життєвими поглядами, дозволить стерти кордони між цими групами та розширити можливості сприйняття ситуацій всіма членами колективу, тим самим розширити культурний діапазон кожного працівника. Це сформує новий, більш сучасний колектив, здатний до розвитку в змінних умовах середовища.

Сучасний світ ставить принципово нові вимоги не тільки до кожного виробника, але й до кожного громадянина. Це формує взаємовплив суспільства та організації, створює нові вимоги до кадрового складу та процесів, пов'язаних з діяльністю суб'єкта господарювання. Інноваційний кадровий потенціал, на наш погляд, повинен мати більш високий рівень соціальної відповідальності та застосовувати його в усіх процесах життєдіяльності; бути лояльним до всіх членів суспільства та розумітися на їх відмінностях і перевагах цих відмінностей для всього колективу; постійно розвивати власні технологічні компетентності, що забезпечить персоналу володіння найсучаснішими техніками та технологіями та поступово сформує прогресивну організацію з мінімальними витратами ресурсів. Запропоновані інновації дозволять суб'єкту господарювання в довготривалій перспективі

забезпечувати сучасну прибуткову діяльність та вільно почуватися як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Література

1. Редьква О. З. Інноваційні підходи до формування системи управління персоналом машинобудівних підприємств / О. З. Редьква : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Тернопіль, 2015. 260 с. Електронний документ. – URL : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/5472/9/Dysertacija_Redkva_O_Z_.pdf (дата звернення 22.12.2019)
2. Космина Ю. М. Управління поведінкою персоналу підприємства на засадах корпоративної культури / Ю. М. Космина : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Львів, 2016. 200 с. Електронний документ. – URL : https://lpnu.ua/sites/default/files/dissertation/2016/626/dis_kosmyna.pdf (дата звернення 22.12.2019)
3. Ареф'єва О. В. Крос-культурний менеджмент як детермінанта формування конкурентоспроможності підприємства / О. В. Ареф'єва // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Випуск 20. – Частина 1. – 2018. С. 19-22.
4. Никифорова В. Г., Кравченко В. О. Крос-культурний менеджмент і управління персоналом як складові системи стратегічного управління / Никифорова В. Г., Кравченко В. О. // Вісник соціально-економічних досліджень – № 1 (65). – 2018. – С. 103-118.
5. Романуха О. М. Роль крос-культурних комунікацій у менеджменті організацій / О. М. Романуха // Економіка і суспільство. – Випуск 9. – 2017. – С. 608-613.
6. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – Київ : НТУУ «КПІ», 2015. – 136 с.
7. Бабич Л. М. Рациональне використання інтелектуально-освітнього потенціалу – складова національної безпеки України / Л. М. Бабич // Вісник Хмельницького національного університету – № 5. – Т.1. – 2015. – С. 54-57.
8. Форсайт 2018: Аналіз підготовки і перепідготовки фахівців природничого і технічного спрямування, виходячи з цілей сталого соціально-економічного розвитку України до 2025 року. – Київ : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», Вид-во «Політехніка», 2018. – 32 с.
9. Решетняк О. І. Форсайт-методи в управлінні науково-технологічним розвитком / О. І. Решетняк // Ефективна економіка. – № 12. – 2019. Електронний ресурс. – URL : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2019/69.pdf (дата звернення 21.12.2019)
10. Що таке «вуглецевий слід». Електронний ресурс. – URL : <http://www.zhiva- planeta.org.ua/diyalnist/klimat/sho-take-vuglecevyu-slid.html> (дата звернення 22.12.2019)
11. Шевченко Л. Форсайт вищої освіти: актуальність для України / Л. Шевченко // Україна: аспекти праці. – № 3. – 2014. – С. 21-27.
12. Глосарій термінів, що визначають сутність поняття STEM – освіта. Електронний ресурс. – URL : <https://imzo.gov.ua/stem-osvita/glosariy/> (дата звернення 22.12.2019)

1.6. ВПЛИВ НАУКОВО - ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Проценко А.В.
здобувач, м. Харків*

Науково-технічний прогрес та інновації призводять до більш ефективного використання праці та капітальних інвестицій й таким чином сприяють росту продуктивності промислових енергетичних підприємств як одного з основних чинників економічного зростання країни. Формування сучасних систем управління розвитком на промислових енергетичних підприємствах України вимагає не тільки узагальнення й удосконалення інноваційних надбань у цій сфері, але і впровадження прогресивних управлінських наукових технологій, що зарекомендували себе в практиці функціонування успішних іноземних підприємств. У таких умовах особливого значення набувають ідеї підвищення ефективності інноваційного потенціалу, процес ефективності розвитку якого є інструментом, що допомагає в прийнятті виважених управлінських рішень. Його задача забезпечити нововведення і зміни на промисловому енергетичному підприємстві в достатній мірі.

До десяти найбільш інноваційних країн увійшли: США, Фінляндія, Данія, Німеччина та Ірландія (рис. 1.4). При цьому Польща посіла 39 місце, Молдова – 48-е, Казахстан – 74-е, Білорусь – 86-е. У 2018 році Україна піднялася в рейтингу ще на 7 позицій і посіла 43 місце, випередивши Таїланд та опинившись позаду Хорватії й Греції. Основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал і дослідження, а також знання й результати наукових досліджень. Їх ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою. Однак у порівнянні з 2017 роком за

підіндексом «людський капітал і дослідження» Україна втратила 2 позиції, перемістившись з 41-го на 43-тє місце. Це відбулося за рахунок скорочення витрат на освіту у відсотках до ВВП (22 місце – 2017 р., 26 місце – 2018 р.) та витрат на дослідження і розробки у відсотках до ВВП (54 місце – 2017 р., 62 місце – 2018 р.) [14]. Лідером рейтингу найбільш інноваційних країн світу за версією Bloomberg в 2018 році стала Південна Корея. Німеччина піднялася в рейтингу на дві позиції і посіла 2-місце. Фінляндія піднялася на чотири позиції і посіла третє місце. У п'ятірку лідерів також увійшли Швейцарія та Ізраїль. У 2018 р. Україна посіла 46-е місце в рейтингу із загальним балом 46,07.

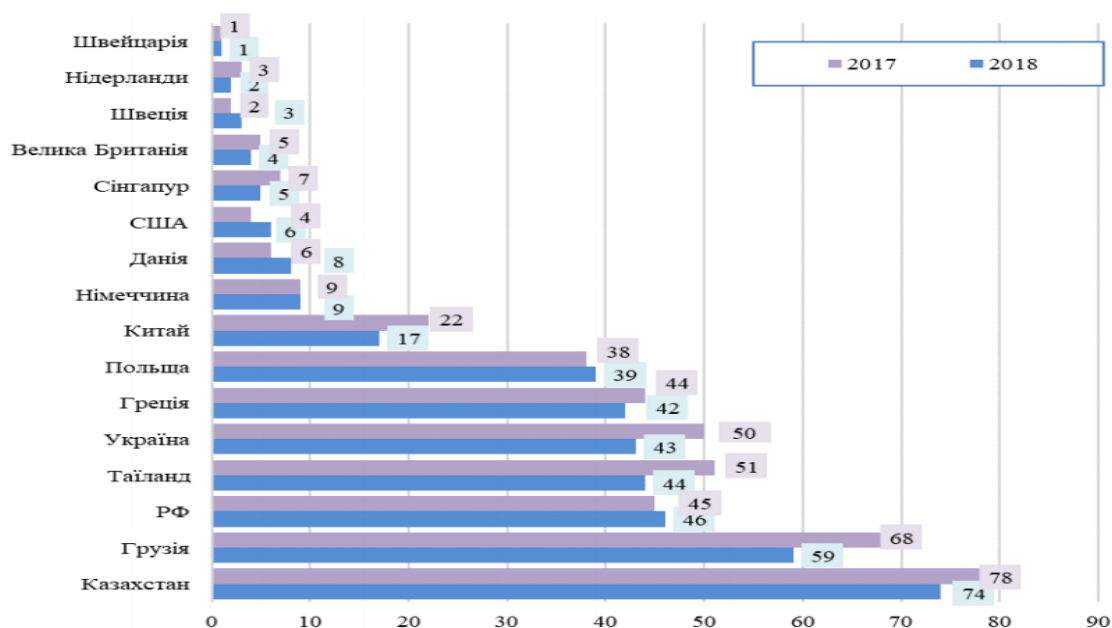


Рис. 1.4 Динаміка глобального індексу інновацій по країнах за 2017-2018 рр. [14]

Таким чином, найбільш проблемними питаннями готовності виробничого сектору України до майбутнього з точки зору інновацій і технологій є: низький рівень розвитку кластерів; державні організації і установи не зацікавлені у закупівлі нової технологічної продукції або ж не мають достатнього фінансування для цього; частка підприємств, які готові сприймати і впроваджувати інновації у свій виробничий процес залишається незначною. Поряд з цим, потребує вирішення проблема низького рівня залучення прямих іноземних інвестицій та трансферу технологій (Україна на 95 місці) [14].

Таблиця 1.3

Рейтинг України за складовими Інноваційного індексу Bloomberg в 2018 році [14]

Країна	Загальний індекс	Інтенсивність досліджень і розробок (витрати на НДДКР по відношенню до ВВП)	Продуктивність	Проникнення високих технологій	Концентрація дослідників	Виробництво з доданою вартістю	Ефективність вищої освіти	Патентна активність
Україна	6	47	0	32	46	48	21	27

Рейтинг України за показниками, що характеризують здатність до інновацій, представлено на рис. 1.5.

У 2017 р. підприємства витрачали виділені на інновації кошти переважно на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 64,7% загального обсягу фінансування інновацій або 5898,84 млн грн, що на 20,7 в.п. менше, ніж у 2016 р. Натомість частка витрат на проведення НДДКР зросла з 10,6% у 2016 р. до 23,8% у 2017 р.

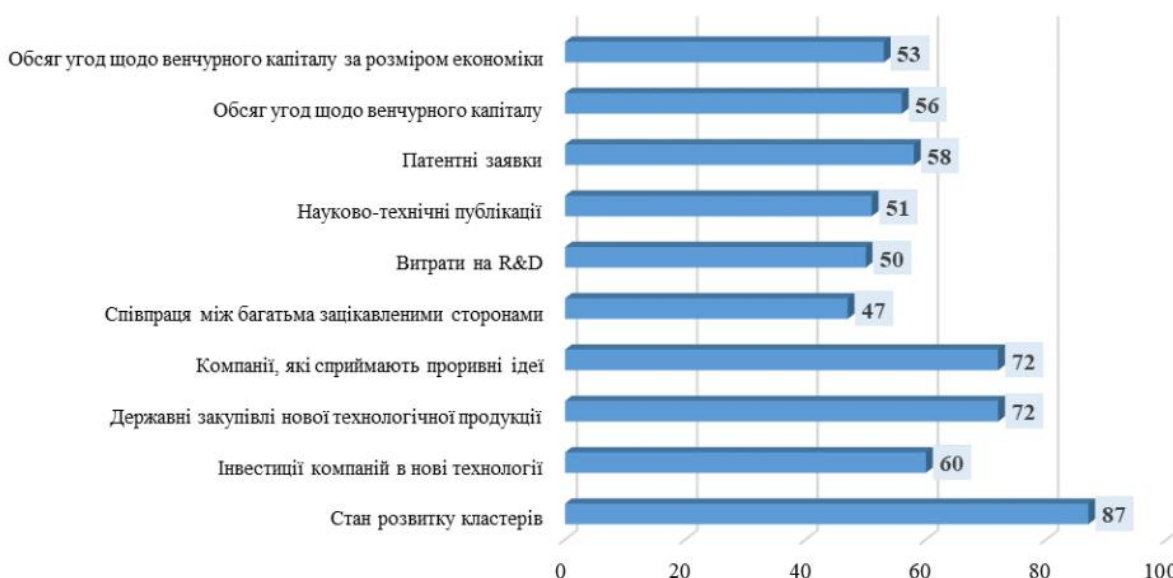


Рис. 1.5 Рейтинг України за показниками, що характеризують здатність до інновацій [14]

У порівнянні з 2016 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності у 2017 р. в цілому по Україні зменшився як номінально, так і відсотках до ВДВ промисловості – з 4,6% до 1,4% (рис. 1.6).



Рис. 1.6 Динаміка обсягу фінансування інноваційної діяльності України за 2011-2017 рр. [14]

У світовій економіці вугілля використовується як основний енергоносіє, посідаючи третю позицію за обсягами використання після нафти і природного газу. Світові запаси вугілля є найбільшими серед горючих копалин і у перерахунку на горюче паливо становлять 66% їх загального обсягу. На нафту припадає 18%, на природний газ — 15%. В Україні ці показники становлять відповідно 95,4%, 2% і 2,6%. Саме тому промислові енергетичні підприємства потребують підвищення ефективності розвитку інноваційного потенціалу й впровадження НТП.

Упродовж грудня 2018 року промисловими енергетичними підприємствами, що підпорядковані Міненерговугілля України, видобуто вугілля на 60,4 тис. тонн (або на 14,6%) менше, ніж у грудні 2017 року. Зокрема, енергетичного вугілля видобуто на 46,0 тис. тонн (або на 13,6%) менше, а коксівного – на 14,4 тис. тонн (або на 19,3%) менше порівняно з відповідним періодом минулого року [11].

Протягом 2018 року загальний обсяг видобутку вугілля промисловими енергетичними підприємствами, що підпорядковані Міненерговугілля України, зменшився порівняно з відповідним періодом минулого року на 700,0 тис. тонн (або на 14,5%). У тому числі видобуток енергетичного вугілля зменшився на 327,9 тис. тонн (або на 8,4%), коксівного – на 372,1 тис. тонн (або на 39,9%) порівняно з відповідним періодом 2017 року.

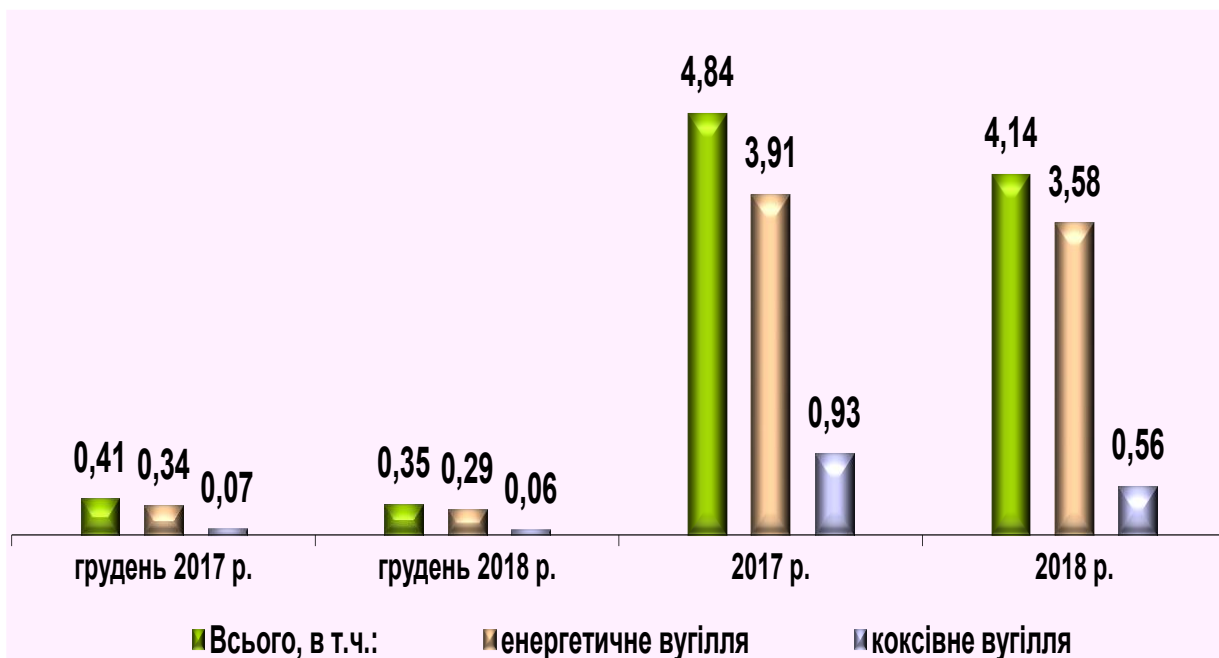


Рис. 1.7 Видобуток вугілля промисловими енергетичними підприємствами, підпорядкованими Міненерговугілля у грудні 2017 та 2018 рр., й за 2017 та 2018 рр., млн.тонн. [11]

Саме тому, що інновації мають для держави велике значення, вони визначають потенціал її розвитку на довгострокову перспективу, унаслідок чого стають стратегічним чинником економічного розвитку не тільки підприємств певної галузі, але і країни загалом. Отже, науково-технічний прогрес має домінуючий вплив на ефективність розвитку інноваційного потенціалу промислових енергетичних підприємств, оскільки сьогодні є спад виробництва, який на пряму залежить від новітніх інноваційних заходів стратегічного розвитку [1-3].

Таким чином, зважаючи на значну залежність України від імпорту нафти та природного газу в найближчий час і на перспективу, єдиною надійною ресурсною базою паливно-енергетичного комплексу залишатиметься вітчизняна вугільна промисловість, яка є постачальником власного виду енергоносіїв, потенційно достатніх для практично повного забезпечення потреб національного господарства, тим самим гарантуючи енергетичну безпеку держави.

На основі пріоритетів соціально-економічного розвитку України та наявного науково-технічного й інноваційного потенціалів вітчизняної вугледобувної галузі, з метою забезпечення конкуренції в науковій сфері, ефективної концентрації матеріально-технічних і фінансових ресурсів для вирішення актуальних проблем у вугільній галузі України потрібне формування довгострокових інноваційних програм у вугільній промисловості в ринкових умовах господарювання, де зазначені основні аспекти наукової та інноваційної діяльності промислових енергетичних підприємств. На сьогоднішній день у вугільній галузі інновації реалізуються на діючих промислових енергетичних підприємствах. При оцінці їх ефективності враховують такі положення [7, 9-10]:

можливий вплив інновації на техніко-економічні та фінансові показники підприємства загалом;

можливість використання для реалізації заходу основних фондів, матеріальних запасів та трудових ресурсів, які має кожне промислове енергетичне підприємство;

податкові платежі та відповідні пільги визначаються на кожному підприємстві окремо по даному інноваційному проекту;

умови припинення реалізації єдиного інноваційного проекту на діючому промисловому енергетичному підприємстві додатково погоджуються з фінансовими показниками всіх підприємств-учасників реалізації цього проекту.

Для кожного підприємства-учасника і для всієї їх групи, у якій передбачається або вже здійснюється реалізація єдиного інноваційного

проекту, оцінюється не тільки його загальна ефективність, але й те, як реалізація інноваційних заходів позначиться на показниках виробничо-господарської та фінансової діяльності кожного промислового енергетичного підприємства. Такі оцінки є необхідними для прийняття рішень у сфері інноваційної діяльності при обґрунтуванні економічних нормативів й рівнів планових показників. Проте залишається невирішеною проблема оновлення шахтного фонду, наявна науково-технічна політика не дозволяє в короткі терміни подолати їх застарілість й спрацьованість. На багатьох промислових енергетичних підприємствах дві третини основного стаціонарного устаткування відпрацювало нормативний строк експлуатації та потребує негайної заміни. Питома вага вугледобувних механізованих комплексів та прохідницьких комбайнів сучасного технічного рівня становить лише третину, а нових навантажувальних машин і стрічкових конвеєрів – близько 15%. На шахтах, що розробляють крутоспадні пласти, майже 60% загального обсягу вугілля видобувається з використанням відбійних молотків. Наслідком цих процесів є зниження інтенсивності роботи устаткування та збільшення витрат на підтримку його працездатності. З метою подолання таких негативних умов праці за останні роки значна увага приділяється саме науково-технічній діяльності інститутів вугільної галузі за найбільш пріоритетними напрямками [4, 12].

Конструктивні рішення, технічні характеристики і параметри нового покоління очисної, прохідницької та транспортної техніки максимально відповідають її комплексному застосуванню в умовах роботи українських шахт. Визначення підвищень експлуатаційних показників нових машин по продуктивності, енергооснащеності, надійності порівняно із застарілими вітчизняними аналогами дозволять забезпечити перехід на збільшення довжини лав, вести відпрацьовування тонких пластів без присікання бічних порід, значно скоротити витрати на кінцевих операціях в очисних вибоях, що в остаточному підсумку дозволить забезпечити збільшення навантажень на комплекси.

Упровадження техніки на промислових енергетичних підприємствах сучасного інноваційного рівня дозволяє забезпечити навантаження, що перевищують раніше отримані в аналогічних умовах застарілими серійними машинами, при різкому зниженні обсягів ручної праці, підвищенні продуктивності й безпеки працюючого персоналу [6-7, 13].

Основний зміст процесів перетворення та переходу промисловості на інноваційний шлях розвитку має включати комплекс економічних та організаційно-правових заходів стимулювання інноваційної діяльності на території вугільних регіонів. У визначеному процесі виникають проблеми як

у господарюючих суб'єктів, охочих промислово освоювати технологічні інновації, так і у творців технічних інновацій. Причина в тому, що практично відсутній взаємний зв'язок між науково-технічними розробками та реалізацією їх на ринку: науковими організаціями не враховуються потреби виробників продукції. При сучасному рівні науково-технічних розробок науковці зазнають труднощів у комерціалізації своєї праці у зв'язку із браком можливостей оцінки ринкового потенціалу створеної продукції. Немає також механізму залучення інвестицій в інноваційну сферу, а також існування ринково-орієнтованих структур, які б могли виступити замовником науково-технічної продукції. Бракує також механізму залучення інвестицій в інноваційну сферу, а також існування ринково-орієнтованих структур, які б могли виступити замовником науково-технічної продукції. Недостатність обсягу фінансових ресурсів є однією з основних причин, що стримують освоєння нових видів продукції та технологій у процесі впровадження інноваційних розробок на промислових енергетичних підприємствах.

Фінансові установи неохоче кредитують ризикові інноваційні проекти, а існуючий фінансово-кредитний механізм є недосконалим та забезпечує впровадження результатів прикладних наукових досліджень на вітчизняному ринку та на ринках розвинених країн світу, де створюються кредитні установи за участю державних органів влади з метою надання гарантій, зменшуючи обсяг використання бюджетних коштів та розподіляючи ризик між позичальником, банком і гарантом для фінансування інноваційних програм та реалізації інноваційних проектів [6-8, 12]. Розвиток вугільної промисловості на інноваційних та наукових засадах потребує підготовки нового покоління дослідників та висококваліфікованих фахівців, готових до здійснення інноваційної діяльності в умовах ринку. Особлива увага має приділятися підготовці, перепідготовці та підвищенню кваліфікації наукових кадрів, здатних брати участь в інноваційній діяльності в сучасних умовах. З одного боку, наявна тенденція до економічного зростання ще не стала всеохоплюючою та стійкою, а з іншого – виявлені зусилля держави спрямовані на реформування вугільної галузі, що в результаті може забезпечити позитивну динаміку мікроекономічних показників розвитку вітчизняної вугільної промисловості.

Таким чином, активізація інноваційних процесів у ризикову для інвестицій вугільну галузь і розробка механізмів, при яких держава є гарантом надійності капіталовкладень, має проводитись обов'язково на державному рівні управління, бо при будь-якому розвитку економіки в ринкових умовах ступінь інноваційної активності, як свідчить і світовий досвід, визначається заходами, що проводяться державою з регулювання

інноваційної сфери й спрямовані на посилення мотивів і стимулів здійснення інноваційної діяльності для промислових енергетичних підприємств.

Література

1. Вікарчук О.І. Інноваційний потенціал: основа розробки стратегії розвитку підприємства / О.І. Вікарчук // Вісник ХНПІ. — Харків: НТУ "ХПІ" — 2009. — №8. — С. 136—143.
2. Гук О.В. Інноваційний потенціал як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства / О.В. Гук, О.С. Дейнека, Р.І. Лексін // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — Вип. 14. — С. 348—351.
3. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємств: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. — 2015. — № 5 (21). — С. 51—57.
4. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України / М. Данько // Економіст.— 2007. — № 10. — С. 23—34.
5. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва 2015: стат. зб. / Держ. служба статистики України. — К.: ТОВ "Видавництво "Консультант", 2016. — 514 с.
6. Іванілова О.А. Методологічні підходи до підвищення ефективності виробництва на інноваційній основі / О.А. Іванілова // Ефективна економіка. — 2011. — № 8. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=667>.
7. Левченко Ю.Г. Сутність та складові інноваційного потенціалу підприємства / Ю.Г. Левченко // Наукові праці НУХТ. — 2012. — № 43.— С. 57—61.
8. Мазаракі А.А. Інноваційний потенціал України: монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко, В.М. Костюченко, Л.П. Кудирко [та ін.]; за заг. ред. А.А.Мазаракі — К.:Київ. нац. торг.екон. ун-т, 2012. — 592 с.
9. Маслак О.І. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська //Ефективна економіка. — 2010. — № 9 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298>
10. Омельчак Г.В. Концептуальні основи розвитку інноваційного потенціалу підприємств / Г.В. Омельчак // Держава та регіони.Сер.: Економіка та підприємництво . — 2014. —№ 2. — С. 113—118.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Петрович Й.М. Інноваційний потенціал управління організацією: онографія / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин // Львів:Видавництво Львівської політехніки, 2010. —184 с.
13. П'ятницька Г. Інноваційний потенціал розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні / Г. П'ятницька, О.Григоренко,В. Найдюк // Товари і ринки. — 2013. — № 2(16). — С. 29—43.
14. The Global Innovation Index 2018. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>

1.7. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕЧНИХ УМОВ УПРАВЛІННЯ

Штангрет А. М.

доктор економічних наук., професор, м. Львів

Шляхетко В. В.

кандидат економічних наук., доцент, м. Львів

Постановка проблеми. Останніх кілька десятиліть для українських підприємств можна визначити як такі, що вимушено орієнтують їх на виживання. Причинами цього є як складні трансформаційні процеси в економіці, політичне та соціальне напруження, військові дії, так і фактична відкритість митних кордонів, коли рівень конкуренції зі сторони іноземних товаровиробників щорічно посилюється.

Такі терміни як «інновації», «інноваційна діяльність» та «інноваційний розвиток» в умовах низької рентабельності, або ж і збитковості, в підприємницьких колах застосовуються доволі рідко. Теоретична база забезпечення інноваційного розвитку сформована виходячи із безпечних умов функціонування підприємств, що не відповідає поточним параметрам функціонування національної економіки.

Із врахуванням фактичних умов ведення бізнесу на більшості українських підприємствах створені системи економічної безпеки, завдання яких суттєво різняться: від виключно фізичного захисту території та майна до чітко впорядкованої ієрархічної структури, яка інтегрована в систему управління підприємством та уможливорює максимальний захист інтересів підприємства. Швидка зміна умов ведення бізнесу формує все нові виклики, які стимулюють до удосконалення системи економічної безпеки. Одним із таких викликів можна вважати слабкий захист інноваційної діяльності підприємств, який, в умовах необхідності забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції за рахунок інновацій, актуалізує розширення сфери діяльності та відповідальності служби безпеки, що не може бути реалізовано без належного теоретичного підґрунтя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці питань щодо забезпечення економічної безпеки підприємств чимало уваги приділили українські та зарубіжні вчені, зокрема: Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, Г. Козаченко, М. Копитко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, Т. Момот, В. Мунтіян,

Є. Олейніков, І. Оттенко, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Прохорова, Я. Пушак, В. Франчук, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін та інші.

Проблематиці інноваційного розвитку підприємств присвячені праці таких науковців, як М. Адаменко, І. Баланов, І. Бланк, Т. Близнюк, Н. Зінько, С. Ілляшенко, Г. Кірейцев, В. Ковальов, Г. Тельнова, О. Терещенко, Р. Фатхудінов, І. Череп, І. Шейко, В. Шелудько тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання формування безпечних умов інноваційного розвитку машинобудівних підприємств залишається поза увагою науковців, що в умовах посилення конкурентної боротьби актуалізує їх дослідження.

Мета дослідження полягає у формуванні теоретичних засад забезпечення безпечних умов інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж зосередити увагу на проблемі формування безпечних умов інноваційного розвитку машинобудівних підприємств доцільно в загальному окреслити сутність інновацій, визначити можливі виклики, ризики та загрози для інноваційної діяльності в Україні.

М. Кондратьєв довів вплив винаходів та інновацій на перехід до підвищувальної хвилі великого циклу, який супроводжується суттєвою зміною техніки та технології виробництва. Термін «інновації» був запропонований Й. Шумпетером, під яким він розумів «...зміни що проводяться з метою впровадження нових споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловість і їх практичного використання» [9, с. 255]. Стрімкий розвиток світової економіки який розпочався у другій половині минулого століття перш за все можна пов'язати із активізацією інноваційної діяльності як основи посилення конкурентних позицій товаровиробників. Відтак проблема збільшення інноваційної активності стала актуальною, а до її вирішення долучилося широке коло науковців. Вважаємо за доцільне процитувати лише кілька визначень терміну «інновації». Так, П. Друкер під ним розуміє «...особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що відбуваються в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в інших сферах обслуговування» [10, с. 46]. В цьому визначенні інновації орієнтовані на дослідженні, виявленні та зміні виробничої діяльності підприємства для задоволення нових потреб споживачів. Деякі інші аспекти знаходимо у публікаціях М. Портера, який трактує інновації як «...результат незвичних зусиль, який дає змогу підприємству досягти такого рівня переваг, коли воно зможе його підтримати лише за допомогою впровадження постійних вдосконалень» [11, с. 217], тобто підкреслюючи

важливість інновацій для забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства.

Сьогодні в науковій літературі присутній відритий диспут щодо можливості застосування таких термінів як «інновацій», «новація», «нововведення», «винахід», «відкриття» і т.д. Вважаємо за доцільне погодитися із міркуваннями Л. Городецької та І. Шевченко, які конкретизують сутність інновації шляхом визначення можливих її варіантів, тобто «...впровадження нової або суттєво поліпшеної ідеї, товару, послуги, процесу або практики, яка призначена для отримання поліпшеного результату» [1, с. 104]. Можна вважати, що сьогодні саме таке визначення дає чітке уявлення про інновації. З іншої сторони, створення нового або ж суттєво покращеного товару вимагає залучення в умовах певного підприємства додаткових ресурсів і перш за все створення групи творчих та кваліфікованих виконавців. Виділення додаткових кадрових, фінансових та матеріальних ресурсів пов'язано із ризиками, зменшення можливих негативних результатів реалізації яких потребує уваги зі сторони суб'єктів безпеки.

В основі терміну «інноваційна діяльність» лежить трактування інновацій, але із конкретизацією стосовно здатності їх здійснювати та очікуваних результатів. Так, в трактуванні В. Зянько інноваційна діяльність «...являє собою комплекс економічних, технічних, правових, соціальних заходів, пов'язаних із розробкою, впровадженням та використанням інновацій, який має на меті досягнення певного економічного та / або соціального ефектів» [2, с. 56]. С. Ілляшенко подає більш лаконічне визначення як «...процес створення, провадження та поширення інновації» [3, с. 57], тобто вказуючи на процес, який пов'язаний із створенням та застосуванням інновацій. Р. Фатхутдінов обґрунтовує доцільність трактування інноваційної діяльності як «...діяльності, що спрямована на оновлення існуючого, створення і використання нового конкурентоспроможного продукту (товару, технології способу виробництва) з метою кращого задоволення суспільних потреб (підвищення продуктивності праці, якості продукції, зниження її собівартості тощо)» [9, с. 67].

Узагальнюючи можна стверджувати, що певні відмінності в трактуванні термінів «інновації» та «інноваційна діяльність» наявні в наслідок: складності та різних сферах застосування; до інноваційної діяльності доцільно включати процеси, які безпосередньо пов'язані із створенням та використанням інновацій, а також ті, що формують основу для їх появи. Спроможність підприємства до інноваційної діяльності визначається інноваційним потенціалом, тобто здатністю до створення та реалізації інновацій в певних умовах ведення фінансово-господарської діяльності. Поруч із спроможністю до здійснення інноваційної діяльності доцільно говорити і про можливість формування безпечних умов, що

повинно передбачати супровід і захист. Не можна оминати увагою, що інноваційна діяльність є результатом інтелектуальної праці на яку здатна лише частина персоналу. Відповідно результативність цієї праці залежить від наявності творчих та вмотивованих виконавців та створених безпечних умов їх роботи. В цьому контексті доцільно зосередити увагу на тому факті, що інноваційна діяльність пов'язана із наступними безпековими аспектами:

- необхідністю формування інформаційного підґрунтя шляхом проведення конкурентної розвідки;

- високим рівнем ризику, що пов'язаний із необхідністю обґрунтованого підходу до вибору можливого варіанту нововведення;

- поетапною адаптацією внутрішнього середовища до результатів інноваційної діяльності;

- захистом інновацій шляхом проведення контррозвідувальних заходів.

Можна стверджувати, що без уваги цим безпековим аспектам ефективність інноваційної діяльності буде мінімальною.

Оскільки метою дослідження є інноваційний розвиток машинобудівних підприємств, то приділимо увагу визначенню сутності цього терміну. Ю. Погорелов при визначенні суті терміну «розвиток» спирається на його філософське сприйняття, подаючи його як «...принцип є іманентною рисою буття, його невід'ємною характеристикою, що також зумовлює можливість подальших змін буття» [8, с. 31]. Більш наближено до діяльності суб'єктів господарювання цей термін визначає Ю. Плугіна представляючи його як «...якісні перетворення в діяльності підприємства за рахунок зміни кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів на основі ефективного використання інтелектуально-кадрових ресурсів та інформаційних технологій» [6, с. 195].

Спираючись на трактування суті термінів «інновації» та «розвиток» можна стверджувати, що інноваційний розвиток підприємства характеризується змінами в діяльності підприємства, які пов'язані із створенням та застосуванням інновацій, які забезпечують підвищення його конкурентоспроможності. Якщо ж повернутися до суті терміну «розвиток», то він взаємопов'язаний із терміном «безпека». Безпека уможливорює розвиток, формує для нього безпечні умови. Вважаємо і щодо інноваційного розвитку актуальне таке поєднання, тобто серед завдань для створеної на підприємстві система економічної безпеки повинні бути визначені й такі, які полягають у формуванні безпечних умов здійснення інноваційного розвитку. Відтак до об'єктів безпеки потрібно віднести інновації, інноваційну діяльність та умови інноваційного розвитку, а процес забезпечення безпеки повинен перш за все бути спрямований на розпізнавання й зменшення

ризиків та протидію загрозам. Щодо ризиків, то можна стверджувати, що вони виникають при прийнятті кожного управлінського рішення, а стосовно інноваційної діяльності – при виборі напрямів та варіантів інноваційного розвитку. Зменшення можливого негативного наслідку реалізації ризику можливе завдяки формуванню інформаційного підґрунтя для прийняття кожного управлінського рішення на кожному етапі інноваційного розвитку. Вважаємо, що основою для розгляду основних внутрішніх та зовнішніх загроз інноваційному розвитку машинобудівних підприємств повинні бути офіційні статичні дані щодо інноваційної активності (рис. 1.8). Динаміку основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств доцільно характеризувати враховуючи те, що офіційні статистичні дані у 2015-2018 рр. подано по юридичних особах, які здійснювали промислову діяльність, із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше. Відповідно досліджуваний період потрібно розглядати у двох часових проміжках: 2010-2014 рр. та 2015-2018 рр. Кожен із виділених проміжків не характеризується позитивною динамікою абсолютних величин, скоріше незначними змінами. Відносний показник – частка інноваційно активних підприємств – є критично низьким, зокрема у 2018 р. на рівні 16,4%. Здійснене узагальнення стосовно машинобудування, дозволило виявити, що частка інноваційно активних підприємств у цьому ж році складала 29,8%, тобто була вищою за середній рівень по промисловості. Поруч з цим, потрібно взяти до уваги, що більша частина інноваційно активних машинобудівних підприємств була зорієнтована на часткове оновлення основних засобів, а не на створення високотехнологічної продукції. Державна служба статистики не подає даних щодо частки реалізованої інноваційної продукції машинобудівними підприємствами, але загалом по промисловості у 2018 р. вона складала лише 0,8%, що більш ніж у десять разів менше ніж у 2000 р. – 9,4%.



Рис. 1.8 Інноваційна діяльність промислових підприємств, сформовано на основі [4, с. 67]

Якщо виникнення та можливі варіанти реалізації ризиків чітко пов'язані із конкретними умовами інноваційної діяльності певного підприємства, то загрози можна систематизувати та сформуванати типовий перелік, який в подальшому конкретизується суб'єктами безпеки підприємства [5, с. 57].

Здійснене аналітичне дослідження, яке передбачало опитування експертів із числа працівників інноваційно активних машинобудівних підприємств, дозволило сформуванати перелік типових внутрішніх та зовнішніх загроз (рис. 1.9).

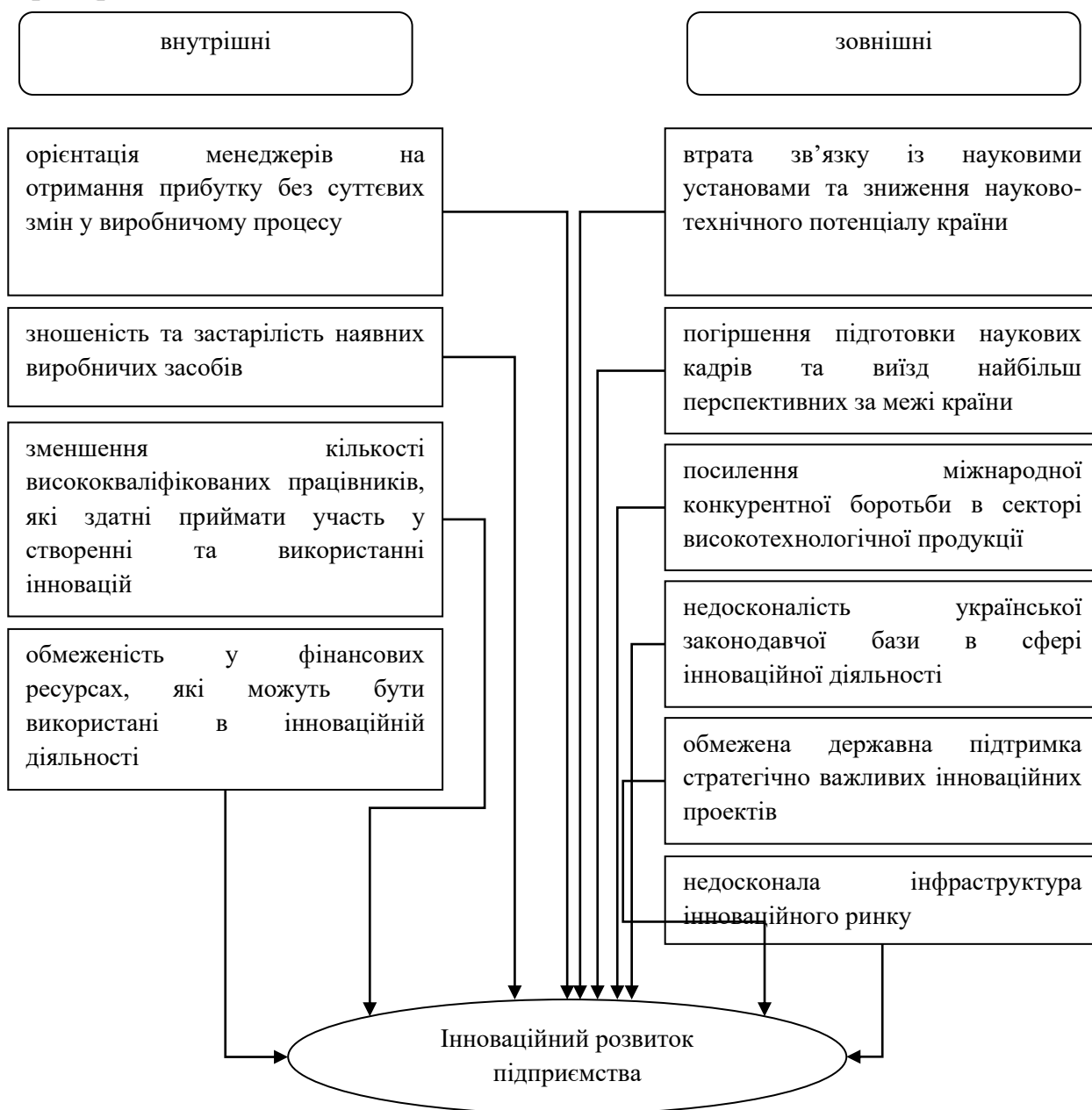


Рис. 1.9 Зовнішні та внутрішні загрози для інноваційного розвитку машинобудівних підприємств

Таке інформаційне підґрунтя створюється на основі поєднання обліково-аналітичного забезпечення із результатами конкурентної розвідки. Стосовно загроз, то потрібним є створення системи моніторингу для виявлення та відстеження рівня негативного впливу для реалізації адекватних захисних заходів. Доводити здатність системи економічної безпеки певного підприємства протидіяти зовнішнім загрозам для його інноваційної діяльності є доволі складно, але формувати інформаційне підґрунтя для своєчасної адаптації – доцільно. Система економічної безпеки повинна бути орієнтована на створення інформаційного супроводу будь-якого управлінського рішення, в т.ч. в сфері інноваційної діяльності. Тобто актуальною є теза, що безпека формує основу для розвитку, а система економічної безпеки створює безпечні умови для інноваційного розвитку підприємства.

Протидія внутрішнім загрозам – одне із ключових завдань системи економічної безпеки. Дії суб'єктів безпеки повинні передбачати виявлення проблем, формування альтернативних варіантів вирішення, які відповідають стратегії розвитку підприємства, розроблення тактики й реалізація захисних заходів. Зважаючи на значну тривалість інноваційного процесу пріоритетним є розроблення стратегії забезпечення інноваційної діяльності, тобто не може йти мова про оперативне вирішення окремих проблем, які є уже результатом негативної дії внутрішніх та зовнішніх загроз.

Такі дії суб'єктів безпеки за рівнем ефективності будуть суттєво нижчими у порівнянні із інформаційним супроводом інноваційної діяльності підприємства, що передбачає послідовне виконання дій від виявлення напрямів інноваційного розвитку, оцінювання ризиків на основних етапах, протидія загрозам і до реалізації інноваційних проектів.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що стратегічними пріоритетами в діях суб'єктів безпеки повинні бути:

- стеження за зміни зовнішнього середовища, зокрема попиту споживачів, сезонними коливаннями і т.д.;

- проведення конкурентної розвідки для своєчасного реагування на зміни в діяльності підприємств-конкурентів;

- оцінювання рівня ризику, що пов'язаний із вибором можливого варіанту нововведення;

- поетапна адаптація внутрішнього середовища до результатів інноваційної діяльності;

- захист інновацій шляхом проведення контррозвідувальних заходів.

Доцільним буде і твердження, що без уваги цим стратегічним пріоритетам темпи інноваційного розвитку машинобудівних підприємств будуть і в подальшому критично низькими.

Висновки. Сьогодні для більшості українських підприємств характерна інноваційна пасивність, причинами чого можна вважати як небажання менеджерів ризикувати, відсутність фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів, посилення конкуренції в секторі високотехнологічної продукції зі сторони іноземних товаровиробників, так й втрату наукового потенціалу країни. Поруч з цим саме інноваційна діяльність формує основу для виживання підприємства, вихід на зовнішні ринки та досягнення економічних інтересів.

Виживання українських підприємств безпосередньо залежить від їх здатності виготовляти конкурентоспроможну продукцію, що неможливо без активізації інноваційної діяльності, результативність якої в значній мірі залежить від формування створення безпечних умов генерування та реалізації інновацій. Інноваційна діяльність характеризується рядом специфічних параметрів, які вимагають застосування методології, яка уможливорює інформаційну підтримку вибору та реалізації інноваційних проектів, захисту нововведень для посилення конкурентних позицій та досягнення економічних інтересів.

Література

1. Городецька Л. О., Шевченко І. Г. Оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства. Економіка та держава. 2010. № 6. С. 103–105.
2. Зянько В. В., Спіфанова І. Ю., Зянько В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : монографія. Вінниця: ВНТУ, 2015. 168 с.
3. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2010. 621 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний щорічник / відповід. за випуск М. С. Кузнецова. Київ : Державна служба статистики, 2019. 108 с.
5. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А. М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
6. Плугіна Ю.А. Інтелектуальний розвиток : сутність поняття. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 193–196.
7. Погорелов Ю.С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2012. Вип. 27. С. 30–34.
8. Файчук О. М., Файчук О. В. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання. Бізнес Інформ. 2013. № 10. С. 66–70.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития : исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры. М : Прогрес, 1982. 455 с.
10. Drucker, Peter F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. New York: Harper and Row Publishers, 1985.
11. Porter, M. E. (1980), "Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors", New York: The Free Press, pp. 383—387.

РОЗДІЛ 2 ІННОВАЦІЙНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

2.1. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ЦИКЛОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Ареф'єва О.В.

доктор економічних наук, професор, м. Київ

Титикало В. С.

кандидат економічних наук, доцент, м. Київ

Ігумєнцев О.В.

аспірант, м. Київ

Запровадження розвитку підприємств на основі інноваційного типу функціонування пов'язано із необхідністю підтримувати наявні конкурентні переваги та винаходити нові як для виробничого процесу, так і для управлінської системи, удосконалення якої потребує не тільки інноваційних орієнтирів, але й достатності організаційного запасу міцності працівників. При застосування засад циклової економіки в сучасних умовах господарювання, коли має місце значне обмеження ресурсів, з однієї сторони, і унеможливлення повторного використання їх у виробничому процесі. Зростання темпів потоку інформації щодо інноваційних змін має підкріплюватись прогресивними ідеями щодо поєднаного впровадження щонайменше двох взаємно поєднаних удосконалень, що сприятиме зменшенню опору змінам працівників і можливих конфліктних ситуацій. При цьому процеси інноваційно-орієнтованого розвитку потребують оцінювання економічного потенціалу з метою визначення наявних циклів використання засобів і ресурсів, продукції або послуги. Наявність економічних передумов впровадження й використання інновацій в господарсько-економічній діяльності дозволять забезпечити процеси створення сценаріїв бізнес-процесів, які мають впроваджуватись паралельно та їхня оптимізація.

Забезпечення сталого розвитку країн можливе на підставі економіки замкненого циклу можлива на підставі побудови нових бізнес-моделей підприємств на основі принципів екоархітекtonіки виробничих відносин, самого виробництва, управління, організаційної структури, здійснення ремонту, повторного використання ресурсів, відновлення й обміну продукції

(подовження життєвого циклу) та максимального запобігання утворенню неможливих до переробки відходів.

Слід зазначити, що «сьогодні в більшості країн світу переважає лінійна модель економіки, за якої ресурси добуваються, переробляються та перетворюються на відходи, що не мають подальшого застосування. Відтак, виснажуються надра, забруднюється довкілля, накопичуються відходи, що призводить до деградації природних систем та екологічних катастроф» [10, с. 72], загострюється проблема запровадження ресурсоефективного і чистого виробництва при обмеженості ресурсів, зменшення забруднення довкілля, зниження ризиків впливу на життєдіяльність людей, посилюється зростання споживчого попиту, підвищення якості й безпечності продукції та послуг.

В.О. Леховіцер доводить необхідність досліджень особливості машинобудівної галузі на будь-якому рівні функціонування економіки з позиції концепції сталого розвитку, а саме: економічної, соціальної та екологічної складової [7], що обумовлено складним технологічним і фінансовими циклами, ґрунтується на інноваційних засадах із гармонізацією реалізації економіко-організаційних змін. Вивчення готовності підприємства як економічної системи доцільно розглядати із урахуванням порогу економічної безпеки функціонування задля розуміння достатності ресурсів для здійснення перетворень.

Циклова економіка – це така промислова система, що є відновною або регенеративною за своїм задумом і структурою. Вона замінює концепцію «кінець терміну служби» продукції на концепцію її відновлення і переходу до використання поновлюваних джерел енергії. Циклова економіка виключає використання токсичних хімічних речовин, які перешкоджають повторному їх використанню, і спрямована на запобігання утворенню відходів через попередньо продуману і узгоджену розробку чи дизайн виробів, матеріалів, систем і у підсумку – підприємницьких бізнес-моделей [2, С.15], Основні складові циклової економіки представлені на рис. 1, серед яких предмет, об'єкт, принципи побудови, можливі взаємопогашаючі і взаємно посилюючі цикли, здатні подовжити строк існування продукту і підтримання попиту на нього. Також її можна розглядати як джерело створення фінансових можливостей для створення нових робочих місць та сучасних виробництв, підвищення економічної спроможності для опанування якісно інших ніш на ринку. Економічне стимулювання оновлення техніко-технологічної складової інноваційного потенціалу підприємства спирається на такі основні принципи як: взаємне обумовлення паралельних процесів (технологічних, кадрових, управлінських, організаційних); взаємозв'язок і узгодженість типів стимулювання за рівнями економіки; диференціація джерел стимулювання.

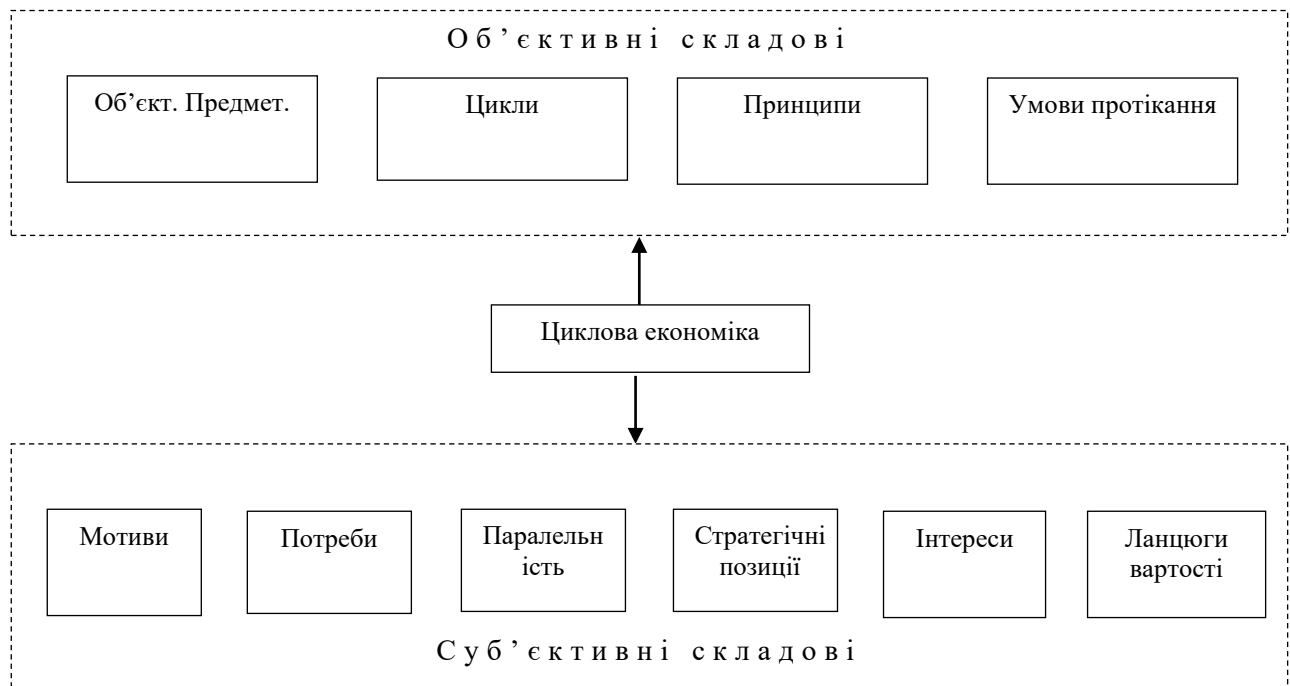


Рис. 2.1. Структурні складові циклової економіки

Втім, наведена дефініція циклової економіки, яка наведена і є найбільш розповсюдженою є вузька, оскільки концентрується увага здебільшого на вичерпність енергетичних, матеріальних ресурсів на беручі до уваги людські ресурси і необхідність їхнього відновлення. На нашу думку, доцільно додати до сутності циклової економіки процес відтворення людського капіталу через актуалізацію необхідних компетенцій для виконання інноваційних функцій при здійсненні змін та паралельному впровадженню відновлюваних технологій. Застосовувати стимулюючі функції циклової економіки через оптимізацію тарифів для підприємств інноваційної активності при проектуванні нової безвідходної продукції і ресурсноощадної технології, забезпечуючи інтереси різних зацікавлених груп від робітників, менеджерів, до акціонерів і постачальників (споживачів).

При запровадженні технологій циклової економіки доцільно розглядати відповідно до рівня розвитку підприємства. Так, підприємствам із високим рівнем розвитку доцільно здійснювати поступові зміни, із середнім – значні, із низьким – радикальні. При закінченні впровадження або імплементації змін ключові характеристики підприємства набувають нового вигляду. Відповідно, виникає необхідність у порівнянні бажаного стану підприємства з отриманими результатами, тобто проведення моніторингу організаційних змін. Необхідно чітко визначити, чи було досягнуто мети проведення організаційних змін – вирішена існуюча проблема або досягнутий встановлений результат – і виявлена причина невідповідності: невірно обрана підсистема локалізації або

глибина, неточно сформований бажаний стан або недооцінений опір, переоцінена готовність, здатність та прихильність до організаційних змін, неправильно визначений тип, масштаб і характер змін, що обумовлює помилковий вибір напрямку здійснення змін [9].

Зрівноважуючи економічну обґрунтованість тенденцій функціонування із розвитком доцільно спиратись на інноваційний потенціал, включаючи його складові (трудова, фінансова, техніко-технологічна, маркетингова, інформаційна), а також систему нормативно-правового забезпечення задля розуміння можливості трансформувати за видами ресурси і оптимізувати запаси, придбати екологічно безпечні технології утилізації відходів.

Зрозуміло, що рівень інноваційного потенціалу визначається не тільки ресурсами, можливостями та здатностями, а й прямим та непрямим впливом середовища господарювання. Інноваційний потенціал визначається не лише наявністю ідей, значних науково-дослідних розробок, проте й здатністю підприємства формувати належний рівень фінансових ресурсів, виступати інвестиційно привабливим перед інвесторами та кредиторами, тобто інвестиційним потенціалом [5, С. 26-27]. Виробництво нових продуктів (товарів) із використанням результатів науково-дослідних підрозділів дозволяє створити і зайняти нові ніші, де продажі зростають.

Розширеність відповідальності виробника за зменшення викидів і впровадження замкнутого циклу поєднується із соціальною відповідальністю бізнесу дозволяє позитивно впливати імідж підприємства.

Проте цифрова революція відкриває новий вектор розвитку – циркулярну альтернативу, що дає змогу ефективно переміщувати матеріали, енергію, працю й інформацію з метою відновлення природного та соціального капіталу. Це стосується не тільки переробки, а й системи, що мінімізує ризики шляхом управління обмеженими запасами та відновлюваними потоками. Одним із основних факторів, що сприяє переходу до циркулярної економіки, є нестабільність витрат на ресурси. В основному це зумовлює підвищення цін, знижуючи якість та впевненість в постачанні, що в підсумку може вплинути на кінцевий результат. [14].

Оскільки циклову економіку вважають складовою четвертої промислової революції, то поєднання переваг її із цифровізацією і діджиталізацією дозволить посилити ефект і отримувати прибутки з мінімізацією витрат. Нестійке надмірне використання ресурсів у комерційно-виробничому процесі, що призводить до зростання цін та нестабільності конкурентної позиції на багатьох ринках. Неefективне здійснення економічних змін в діяльності підприємства зумовлене невчасним впровадженням реструктуризаційних заходів і недостатньо обґрунтованим визначенням стадії розвитку.

Однак важливо наголосити, що не слід здійснювати переробку будь-якою ціною. Утилізація може бути неефективною як в економічному, так і в екологічному аспектах. Зважаючи на стан навколишнього середовища, не варто використовувати більше енергії або речовини, щоб зберегти сам процес переробки, стосовно того, що можна потенційно від цього отримати. Найкращим способом вирішення екологічних проблем, пов'язаних із поводженням з відходами, є саме зменшення відходів. Циркулярна модель ланцюга створення доданої вартості базується на аналогічній концепції. Проте, хоча екологічні цикли є результатом тривалого еволюційного розвитку, економічні цикли ґрунтуються на заздальгідь задуманих та інтегрованих планах, головним чином, на основі діалогу між залученими агентами. Для розробки зручних інтегрованих циклів у галузях економіки необхідно створити комунікативні мережі (глобальні циркулярні мережі), де різні суб'єкти можуть координувати свої дії на основі спільних інтересів, що і є базовою ідеєю мережевих відносин [13]. Для стабільного впровадження елементів циклової економіки при адаптації діяльності підприємства до вимог зовнішнього середовища необхідно враховувати основні фактори, що сприяють переходу до циркулярної економіки (табл.2.1), серед яких: податкові преференції при впровадженні технологій замкнутого циклу; циклічність економічного розвитку з певними особливостями по галузям; отримання максимальної цінності від користування товарами за увесь термін використання; межа нагромадження людського капіталу визначається обмеженим терміном активної трудової діяльності людини із удосконаленнями компетенцій при зміні змістовного наповнення виконуваної функції; стимулювання критичної маси попиту на більш “зелені” товари і введення певної моди купувати і споживати екологічно чисті товари; велика частка наявного застарілого обладнання і об'єктивна необхідність його заміни задля виробництва більш якісних товарів.

Таблиця 2.1

Основні фактор, що сприяють переходу до циркулярної економіки

Стимулюючі	Гальмуючі
Податкові преференції при впровадженні технологій замкнутого циклу	Нестабільність витрат на ресурси
Циклічність економічного розвитку	Великі емоційні та матеріальні витрати
Отримання максимальної цінності від користування товарами	значні основні і допоміжні витрати на циклові активи
Межа нагромадження людського капіталу визначається обмеженим терміном активної трудової діяльності людини	Недостатність вільних коштів
Стимулювання критичної маси попиту на більш “зелені” товари	Неідеальна система мотивації
Велика частка застарілого обладнання	Максимальне використання матеріалів-замінників

Стимулюючими чинниками впровадження циклової економіки є специфічні особливості поточного стану потреб споживачів, що ґрунтується більшій мірі на зростанні споживчих очікувань і використання переваг так званої «економіки задоволення», необхідності поліпшення якості товарів і поєднання в них декількох функцій. В даному періоді розвитку економіки підприємства потребують додаткового фінансування реструктуризацій і джерел створення вартості.

Такі принципи циклової економіки дозволяють виокремити для підприємницьких структур чотири джерела створення вартості та можливості отримання додаткового прибутку. По-перше, рівень витрат матеріалів у порівнянні з лінійною виробничою системою суттєво нижчий. Відтак, чим щільніший цикл (кількість змін, яким піддається виріб до свого повторного використання, відновлення та вторинного відтворення) і чим швидше він повертається у використання, тим вищою є потенційна економія матеріалів, праці, енергії та капіталу, вкладених у продукт. По-друге, економія за рахунок збільшення максимальної кількості послідовних 17 циклів незалежно від того, чи йдеться про повторне використання, вторинне виробництво чи рециркулювання, а також часу на кожен з цих циклів. По-третє, диверсифікація повторного використання протягом усього ланцюжка нарощування вартості – каскадне використання виробів, їх елементів чи матеріалів у підприємницьких структурах різних галузей виробництва. По-четверте, використання екологічно чистої сировини підвищує ефективність підприємницьких структур та її перерозподіл при збереженні якості, особливо щодо технічних матеріалів, що, в свою чергу, збільшує довговічність продукту, а відтак і продуктивність матеріалу [2, С. 16-17].

Неспроможність існуючої моделі виробництва і споживання задовольнити запити суспільства щодо нових інноваційних продуктів, здатних поєднувати певні функції і запобігати негативному впливу на людину. Впровадження технології циклової економіки має високу вартість, тому підприємства потребують акумуляції ресурсів і доцільно це робити використовуючи глокалізацію (географічна мобільність активів) задля вирішення поставленого завдання в регіоні, виконання етапів сталого розвитку з організації соціально-виробничого простору задля економії витрат і ресурсів.

Механізм структурування витрат промислового підприємства доцільно розглядати як впорядковану в часі та просторі послідовність дій, спрямованих на встановлення найкращого співвідношення між складовими витрат суб'єкта господарювання, за якого досягається максимальна величина фінансових результатів його діяльності. [6, С. 157]. Для прийняття рішення щодо впровадження технологій циклової економіки на підприємстві (рис.2.2) доцільно використати схему із певними етапами, які ґрунтуються на ініціативних і адміністративних способах вирішення змістовних завдань.



Рис. 2.2. Схема прийняття рішення щодо впровадження технологій циклової економіки на підприємстві

Впровадження циркулярної економіки має включати замкнені ланцюги поставок як передумови стійкого розвитку, а також потенціал циркулярної економіки не слід розглядати тільки з позиції ресурсозбереження, економії сировини та збереження природи, але й відтворення людського капіталу як основного активного елементу, здатного значно прискорювати визначені процеси. Здійснення соціальних інновацій по цілому ланцюгу створення доданої вартості можливе при використанні інноваційних бізнес-моделей діяльності підприємства, що також є перевагою циркулярної економіки.

Таким чином, впровадження технологій циркулярної економіки має великі переваги, серед яких може бути створення нових секторів економіки і, відповідно, робочих місць на інноваційній основі із можливістю підвищення продуктивності праці, формування умов збереження довкілля і реалізація політики ресурсозбереження, а також поява додаткових джерел створення

доданої вартості. Для цього необхідно впровадження розроблених стратегій в регіональному вимірі, створюючи програми, дорожні карти.

Література

1. Ареф`єва, О. В. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки [Текст] / О. В. Ареф`єва, С. Г. Мізюк, М. Д. Ращепкін // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. – Ужгород : Гельветика, 2018. – Вип. 22. – №Ч.1. – С. 5–9.

2. Вашків, О. П. Реалізація принципів циклової економіки у підприємстві / О.П. Вашків, І.М. Бойчик // Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Дніпро, 23 серпня 2018 року). – Дніпро : НО «Перспектива», 2018. – С. 14-17.

3. Дубей Ю. В. Оперативне і стратегічне управління витратами на промисловому підприємстві / Ю. В. Дубей // Економічний вісник, 2017. – № 1 . – С. 125-132.

4. Єпіфанова І. Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу [Електронний ресурс] / І. Ю. Єпіфанова, Д. О. Гладка // Економіка та суспільство. – 2018. – №14. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>

5. Інноваційний потенціал як передумова сталого розвитку підприємства // Інформаційно-методичне забезпечення функціонування соціально-економічних систем різного рівня : колективна монографія. / за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. О.К. Єлісеєва. – Д : ЛІРА, 2018. – 309 с.

6. Круш П. В., Пашков С. І. Сутність та структура витрат промислового підприємства // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Випуск 21, 2018 с. 150-159.

7. Леховіцер В. О. Особливості розвитку машинобудівної галузі в сучасних умовах [Електронний ресурс] / В.О. Леховіцер // Ефективна економіка. — 2016. — № 5. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4974>

8. Мороз О.С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О.С. Мороз // Економіка Криму. – 2012. – № 3(40). – С. 263-266.

9. Найпак Д. В. Реалізація технології проведення організаційних змін як передумови розвитку підприємства / Д. В. Найпак. // Економіка. Управління. Інновації. - 2015. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_27.

10. Романова К. До економіки замкненого циклу / К. Романова, М. Цибка // Екологія підприємства. – 2017. – № 11. – С. 72-73.

11. Семчук І.В. Шляхи підвищення ефективності управління витратами на підприємстві / І.В. Семчук, В.Г. Мазур // Глобальні та національні проблеми економіки, 2018. – Випуск 22. – С. 544-548.

12. Daly H. Economics for a Full World / H. Daly [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.greattransition.org/publication/economics-for-a-full-world#figure-3>. 3. Von Weizsäcker E. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet – A Report to the Club of Rome / E. von Weizsäcker, A. Wijkman. – Springer, 2017. – 232 p.

13. Gawel A. Circular economy initiative. World Economic Forum. 2019. URL : <https://www.weforum.org/projects/circular-economy>

14. Ghisellini, P., Cialani, C., Ulgiati, S. (2016). A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. Journal of Cleaner Production, 2, 11-32. (Vol. 114). Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.09.007>

2.2. ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКО-ПОВЕДІНКОВИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА

Гавкалова Н. Л.

доктор економічних наук., професор, м. Харків

Аведян Л. Й.

кандидат економічних наук., доцент, м. Харків

Матвеев П. М.

кандидат економічних наук, м. Харків

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими та практичними завданнями. Сучасні проблеми реалізації певних типів та моделей економічної поведінки вітчизняних промислових підприємств пов'язані, в першу чергу, з неефективним прийняттям управлінських рішень стосовно власної економічної поведінки на висококонкурентних ринках промислових товарів. В цьому контексті виникає потреба визначення теоретико-методичних передумов та рекомендацій стосовно управління економічною поведінкою українських промислових підприємств, для яких актуальним стає застосування нових підходів до коректного оцінювання економічної поведінки, що дозволить їм стрімко та адаптивно реагувати на динамічні зміни середовища, забезпечуючи власну конкурентоспроможність на функціонуючих ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор, з посиланням на джерела. Поведінкові аспекти підприємницької діяльності знайшли відображення в напрацюваннях таких вчених, як: Л. Бандоріна [1], Ю. Заїка [2], Г. Капленко [3], Н. Карачина [4], Т. Кондратьєва [5], Л. Лозовська [1], А. Сміт [6], К. Удачина [1], В. Цапенко [7] тощо. Науковці досліджували широке коло питань понятійного апарату економічної поведінки, методології використання поведінки в управлінні переважно виробничими підприємствами.

Виділення невирішених частин загальної проблеми, котрим присвячується дослідження Так, на сьогодні в літературі набув поширення підхід до управління підприємством, що базується на гнучкості економічної поведінки, що зв'язує його з можливістю реагування на поточні зміни зовнішнього середовища. Формування раціональної економічної поведінки забезпечує підприємству реалізацію пріоритетних цілей в умовах адаптації до зовнішнього оточення за рахунок реагування на непередбачуваний розвиток подій і зростаючу конкуренцію. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються питання теоретико-методичного обґрунтування оцінювання економічної поведінки підприємства, що зумовлює доцільність даного дослідження.

Формування цілей дослідження. Враховуючи те, що серед українських теоретиків і практиків не існує єдиного погляду щодо дієвості конкретної стратегії економічної поведінки, метою статті є розробка та обґрунтування моделі оцінювання економічної поведінки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження (з обґрунтуванням отриманих наукових результатів). Формування поняття «економічна поведінка» обумовлено запропонованою А. Смітом концепцією «економічної людини» як індивідуума з раціональною поведінкою, що дає переваги в отриманні особистих вигод на основі вільного вибору з наявних альтернатив [6, с. 34]. Слід зазначити, що сучасні автори розглядають економічну поведінку на перетині різних наук: економіки, економічної теорії, соціології, економічної психології. Багатоаспектність цієї категорії привела до формування різних сучасних підходів до трактування поняття «економічна поведінка». Узагальнюючі результативний, цільовий та стратегічний підходи з акцентуванням на їх перевагах, визначено, що економічна поведінка, це, в першу чергу, безперервний процес здійснення цілеспрямованих дій, процедур, заходів та прийняття рішень, що регулює взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем для забезпечення ефективного функціонування і розвитку в довгостроковій перспективі.

Слід акцентувати увагу, що метою формування економічної поведінки є забезпечення розвитку підприємства в поточному періоді з орієнтацією на досягнення майбутніх цілей. Об'єктом економічної поведінки є діяльність, яка спрямована на ефективне функціонування підприємства у зовнішньому середовищі, а предметом економічної поведінки – процес формування і реалізації дій, процедур, заходів та рішень по досягненню цілей всіх рівнів.

У науковій літературі положення підприємства на ринку і його поведінку оцінюють за допомогою конкурентоспроможності або конкурентних стратегій. Однак такий підхід характеризує тільки взаємини підприємства з конкурентами, яке відбивається конкурентною поведінкою, а ринок включає, в першу чергу, наявність певного кола покупців (в тому числі кінцевих), що відноситься до особливостей діяльності сучасних підприємств.

Оцінюючи економічну поведінку підприємств, переважна більшість вчених ототожнює модель та тип економічної поведінки [3; 7], при цьому сутність та зміст зазначених категорій не конкретизовано. Акцентуючи увагу на несхожості цих категорій, визначимо, що тип економічної поведінки є її різновидом з певними істотними рисами. Модель економічної поведінки є більш змістовним поняттям, під яким розуміють узагальнений опис економічної поведінки підприємства за допомогою системи відповідних логічних залежностей, що відображає характер та сутність економічної діяльності, як наслідок, взаємовпливу відповідних складових.

Враховуючи існуючий теоретичний базис поведінкових засад розвитку підприємств з акцентуванням уваги на формуванні методичних аспектів оцінювання економічної поведінки підприємства за певними критеріями (економічна безпека, ефективність, конкурентоспроможність, стабільність), запропоновано модель оцінювання економічної поведінки підприємства (рис. 2.3).

Особливістю даної моделі є її представлення в розрізі трьох рівнів – стратегічного, тактичного та оперативного. Окрім цього, процес здійснення аналізу економічної поведінки повинен включати наступні етапи: інформаційний етап, в процесі якого визначаються об'єкти аналізу та джерела інформації, що формує сукупність необхідних даних на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях, реєстр необхідних показників і форм виходу інформаційних рішень; аналітичний етап включає проведення аналітичних процедур на відповідному рівні; на узагальнюючому етапі здійснюється оцінка отриманих показників та підготовки заключних інформаційних продуктів, які використовуються користувачами функціональних підрозділів для розробки альтернатив і прийняття управлінсько-поведінкових рішень.

Методологічну основу моделі оцінювання економічної поведінки підприємства визначають інформаційна складова, яка об'єднує методи збору, обробки та систематизації вхідної інформації для цілей проведення аналізу та сукупність підходів і методів, що дозволяють проводити комплексне оцінювання для наукового обґрунтування вибору стратегій і моделей поведінки підприємства у зовнішньому середовищі.

На першому етапі проведення аналізу економічної поведінки підприємства здійснюється збір, перевірка, систематизація та обробка інформаційних даних про стан зовнішнього середовища підприємства. Єдина система економічної інформації дозволяє своєчасно формувати висновки і є основою для прийняття коректних поведінково-управлінських рішень.

Слід враховувати, що частина інформації може бути неактуальною, що вимагає оперативності інформаційної роботи, що здійснюється на підприємстві і формування оптимальних інформаційних потоків, які включають інформаційні ресурси, що надходять з макросередовища підприємства і його мікросередовища, тобто значна частка інформації циркулює в межах самого підприємства. Інформаційні потоки, за якими інформація надходить на аналітичний етап, повинні забезпечувати своєчасне її надходження, усунення дублювання, зворотний зв'язок і оперативну автоматизовану передачу інформаційно-аналітичних продуктів кінцевим споживачам (менеджерам і керівникам за центрами відповідальності) на основі використання інформаційних технологій і систем.

Етап	Рівень	Стратегічний	Тактичний	Оперативний		
Інформаційний	CI_1.	Вибір об'єктів аналізу відповідно до завдань стратегічного аналізу економічної поведінки.	TI_1.	Визначення переліку показників, які оцінюють стан зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства в середньостроковому періоді.	OI_1.	Збір і підготовка первинної та вторинної інформації до аналізу економічної поведінки.
	CI_2.	Визначення переліку джерел і видів інформаційних ресурсів з урахуванням періодичності їх надходження.	TI_2.	Збір, первинна підготовка інформації, перевірка на релевантність.		
	CI_3.	Збір, первинна підготовка інформації, перевірка на релевантність.	TI_3.	Розробка форм виходу інформаційних продуктів.		
Аналітичний	CA_1.	Аналіз чинників мікро- та макро-впливу на формування моделі економічної поведінки.	TA_1.	Аналіз змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі з метою розробки коригувальних заходів.	OA_1.	Ситуаційний аналіз впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на економічну поведінку.
	CA_2.	Аналіз і прогнозування економічної поведінки з урахуванням впливу макро-чинників.	TA_2.	Аналіз розроблених альтернативних моделей економічної поведінки.		
	CA_3.	Аналіз, прогнозування та моделювання економічної поведінки підприємства з урахуванням чинників мікро-впливу і економічної поведінки суб'єктів безпосереднього оточення.				
Узагальнюючий	SU_1.	Узагальнююча оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на економічну поведінку підприємства.	TU_1.	Оцінка впливу поточних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.	OU_1.	Підготовка інформаційних продуктів: звіти, довідки, пропозиції.
	SU_2.	Підготовка інформаційних продуктів: аналітичні звіти, методичні рекомендації, пропозиції щодо формування економічної поведінки підприємства	TU_2.	Підготовка інформаційних продуктів: графіки, схеми, таблиці, звіти.		

Рис. 2.3. Модель оцінювання економічної поведінки підприємства

Структура економічної інформації зумовлена цілями аналізу економічної поведінки підприємства, змістом і призначенням для прийняття управлінсько-

поведінкових рішень і контролю за їх виконанням на всіх рівнях управління. При цьому в залежності від джерела надходження виділяють зовнішню інформацію, яка формується за межами підприємства, і внутрішню, яка циркулює у внутрішньому середовищі і може бути первинною і містити знову зібрані дані або вторинною, що пройшла обробку і відображати перегруповані дані про об'єкт дослідження.

Залежно від функцій управління зазвичай виділяють планову, облікову, позаоблікову і нормативно-довідкову інформацію. Планова інформація включає стратегічні та тактичні плани, на які орієнтується підприємство в досягненні своїх цілей, а також довгострокові і середньострокові заходи реалізації політики. Позаоблікова інформація є базовою для формування і коригування моделей економічної поведінки підприємства. Облікова інформація містить дані про реалізацію стратегічних планів і моделей поведінки і формує бази даних для прийняття управлінських і поведінкових рішень, оцінки стану підприємства в конкретному періоді.

Необхідно зазначити, що чинники зовнішнього середовища розглядаються як фактори впливу на економічну поведінку, внутрішнє середовище формує сукупність видів поведінки, кожен з яких орієнтується на взаємодію з конкретним фактором внутрішнього середовища. Отже, економічна поведінка підприємства є теоретичною основою для формування механізмів господарської поведінки економічних суб'єктів, розробки моделей вибору і прийняття управлінських рішень виходячи з тієї ролі, яку підприємство грає, взаємодіючи з іншими агентами і контрагентами ринку. Конкретна ситуація взаємодії партнерів визначає той або інший тип поведінки підприємства. У свою чергу, ефективна реалізація обраного типу поведінки визначає місце підприємства в економічній системі.

Слід враховувати, що активна господарська діяльність підприємства, яка взаємодіє з навколишнім середовищем, змінює ситуацію на ринку, яка, в свою чергу, змушує підприємство підлаштовуватися під ці зміни. Цей об'єктивний процес має враховувати будь-яке підприємство, яке формує свою поведінку відповідно до зовнішніх конкурентоутворюючих чинників.

На узагальнюючому етапі проводиться: узагальнююча оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на економічну поведінку підприємства; підготовка інформаційних продуктів: аналітичних звітів, методичних рекомендацій, пропозицій щодо формування економічної поведінки підприємства; оцінка впливу поточних змін зовнішнього та внутрішнього середовища;

Висновки з даного і перспективи подальших досліджень у цьому напрямку. Таким чином, запропонована модель оцінювання економічної

поведінки на стратегічному рівні дозволяє досліджувати економічні процеси і явища зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою виявлення закономірностей і тенденцій їх зміни і можливого впливу на поведінку підприємства, а також діагностувати основні елементи внутрішньої економічної поведінки, прогнозувати відповідність її позитивним і негативним тенденціям змін зовнішнього оточення підприємства на майбутні періоди. Окрім цього, доцільною є оцінка, аналіз і прогноз економічної поведінки підприємства для обґрунтування стратегічних планів розвитку, а також їх аналітичного обґрунтування. На рівні тактичного аналізу можливим є: аналіз моделей внутрішньої економічної поведінки підприємства, прогноз їх зміни в найближчій перспективі; обґрунтування альтернативного набору моделей зовнішньої економічної поведінки підприємства; аналіз потенційних можливостей підприємства по реалізації обраних моделей поведінки. Застосування моделі оцінювання економічної поведінки підприємства на оперативному рівні дозволяє: виявляти, аналізувати і систематизувати відхилення й їх причини, що вимагають негайного коригування; оперативно оцінювати економічну ситуацію; надавати аналітичну інформацію керуючій системі відповідно до встановлених термінів та форм; обґрунтовувати управлінські рішення, що дозволяють ефективно здійснювати процес реалізації обраної моделі поведінки підприємства.

Література

1. Бандоріна Л. М. Моделювання економічної поведінки суб'єкта господарювання, пов'язаної з метою раціонального вибору / Л. М. Бандоріна, К. О. Удачина, Л. І. Лозовська // Науковий журнал «Молодий вчений». – №10(25). – Херсон, 2015. – С. 71–75.
2. Заїка Ю. А. Концептуальна модель управління економічною поведінкою промислового підприємства / Ю.А. Заїка // Економічний простір: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. – № 113. – С. 136–146.
3. Капленко Г. В. Формування економічної поведінки підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Г. В. Капленко; НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.
4. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: автореф. дис... докт. екон. наук: 08.00.04 / Н. П. Карачина; Національний університет «Львівська політехніка». – Л., 2012. – 48 с.
5. Кондратьєва Т. В. Адаптивність економічної поведінки фірми: інституційний підхід: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / Т. В. Кондратьєва; Донецький національний університет. – Д., 2010. – 18 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкиз, 1962. – 684 с.
7. Цапенко В. Ю. Економічна поведінка підприємств як основа для прийняття управлінських рішень / В. Ю. Цапенко // Бізнес Інформ. – 2014. – №11. – С. 313–317.

2.3. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ТА ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Давидова О.Ю.

доктор економічних наук., професор, м. Харків

Сьогодення світових економічних тенденцій та особливостей розвитку туристичної сфери визначають появу якісно нових умов господарювання з принципово новою специфікою економічних зв'язків та економічних відносин, які потребують інноваційний підхід до способів та методів взаємодії між владою, бізнесом та громадськими інституціями.

Серед найперспективніших та найефективніших форм інноваційного економічного розвитку закордонні та вітчизняні фахівці відзначають кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтування та формування стратегій національної та регіональної економічної політики та підвищення конкурентоспроможності послуг готельно-ресторанної та туристичної індустрії.

Конкурентне виробництво формується в процесах інтеграції наукових, інноваційних та виробничих підприємств у науково-технологічний розвиток та забезпечується об'єднаннями, групами підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії, а саме кластерами.

Обґрунтуванню використання кластерного підходу присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних учених, таких як, Д. Басюк, Т. Безземельна, Н. Кудла, В. Липчук, Я. Маєвський, М. Портер, М. Рутинський, Т. Сергеева, Й. Шраднер, Г. Шимечко та ін. Концепції їхніх досліджень відрізняються різноманітністю наукових підходів до вибору моделей та кластерних форм організації підприємницької діяльності. Багато аспектів, що пов'язані з формуванням різних моделей кластерів, поки що не мають достатнього теоретичного обґрунтування і вимагають широкого кола наукових досліджень.

Кластер - це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону [1].

Традиційно термін використовувався в економіці, в контексті промислового виробництва. Так, відомий економіст Майкл Портер дає таке визначення: «Кластер - це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, підприємств, які надають послуги, фірм у суміжних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю

організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торговельних об'єднань) у певних сферах, які конкурують між собою, але при цьому ведуть спільну діяльність» [2].

Туристичний кластер (англ. *cluster* - «гроно», «група», «скупчення») - це концентрація на певній території підприємств індустрії туризму, які взаємодіють між собою з метою створення туристичного продукту. Групи підприємств спільно використовують туристичні ресурси, інфраструктуру, ринок праці та взаємодоповнюють один одного [1].

Існує багато визначень терміну, з яких можна зробити висновок, що головними умовами виділення кластеру є територіальна ознака та галузева спорідненість підприємств. У сучасних умовах розвитку світового господарства кластери виникають не тільки в традиційних галузях економіки, а і у сфері послуг, а отже і в туристичній індустрії.

Серед низки існуючих визначень можна виділити певні загальні риси, притаманні переважній більшості кластерів (рис. 2.4).

Метою створення туристичних кластерів є підвищення конкурентоспроможності території на туристичному ринку за рахунок синергетичного ефекту, у тому числі: підвищення ефективності роботи підприємств та організацій, що входять до кластера, стимулювання інновацій, стимулювання розвитку нових напрямів туризму.

В туризмі кластер трактується як система взаємодії туристичних підприємств, що сконцентровані географічно і які використовують спільні туристичні ресурси.

Створення туристичного кластера фактично визначає позиціонування території та впливає на формування іміджу регіону.

Межі туристичного кластеру постійно змінюються, тому що завжди з'являються нові підприємства, розвиваються нові напрями діяльності, змінюється ринок та умови його функціонування.

В структурі туристичного кластеру доцільно виділяти чотири основних сектори: сектор виробництва туристичних послуг; сервісний сектор; допоміжний сектор; сектор забезпечення життєдіяльності туристичного кластеру [3].

Сектор виробництва туристичних послуг об'єднує підприємства, які безпосередньо створюють туристичний продукт. Перш за все, це туроператори та турагенти. До цього сектору відносять установи індустрії гостинності (заклади розміщення, ресторанного господарства), компанії, які забезпечують перевезення туристів (залізниці, авіакомпанії тощо), заклади з організації дозвілля туристів (музеї, театри, заклади розваг, природоохоронні установи, національні природні парки тощо).

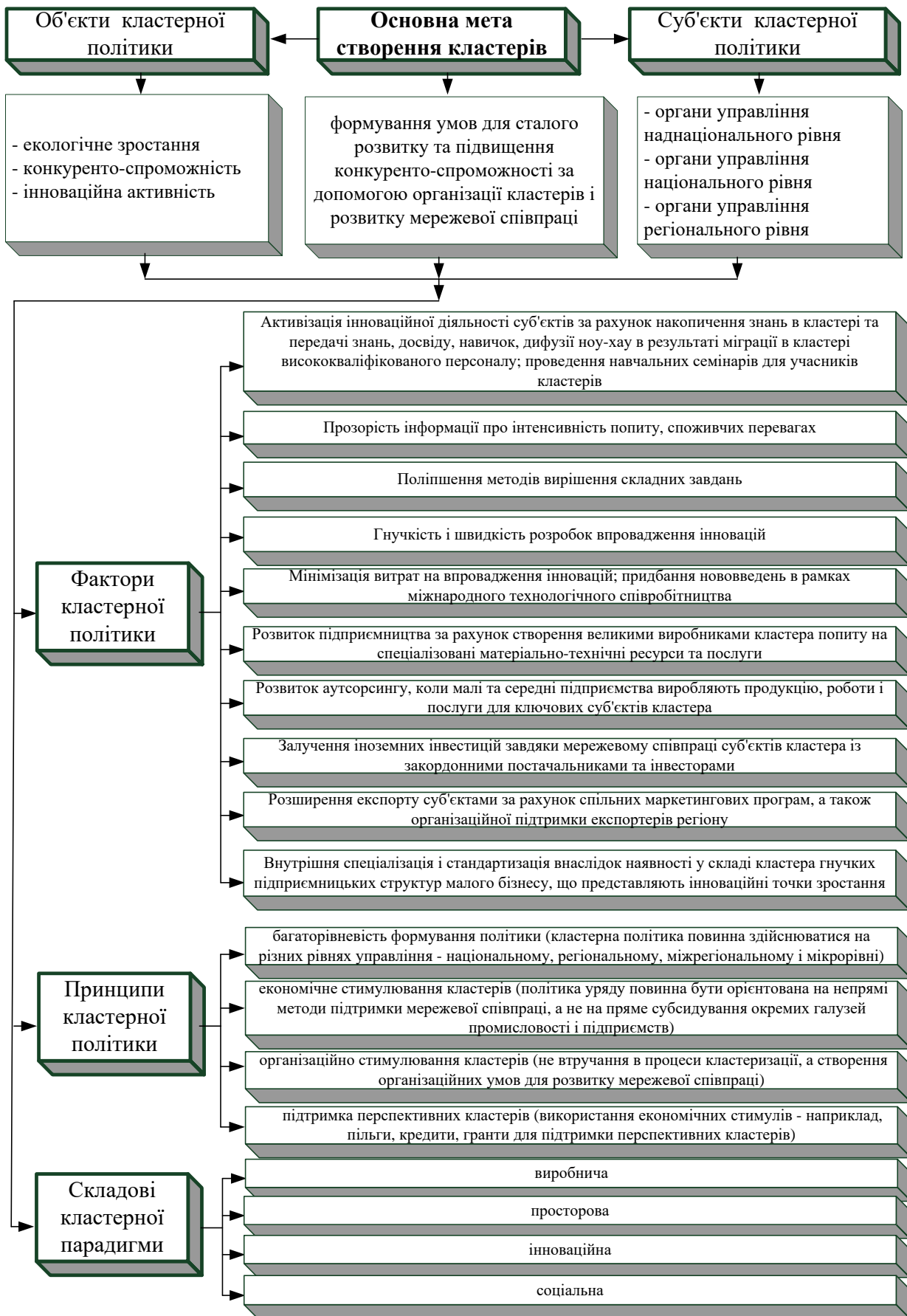


Рис. 2.4. Сукупність загальних рис, притаманних переважній більшості кластерів

Сутність кластерних об'єднань підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії наведено на рис. 2.5.



Рис. 2.5. Сутність кластерних об'єднань підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії

Сервісний сектор включає навчальні заклади туристичного профілю, страхові компанії тощо. Ці підприємства надають освітні, фінансові, страхові послуги іншим компаніям кластеру.

Допоміжний сектор складається з трьох головних елементів: підприємств з виробництва товарів туристичного призначення, сувенірів тощо; поліграфічних та картографічних організацій, телерадіокомпаній; органів державної влади, регіональних установ з туризму.

Останній сектор пов'язує між собою інші сектори, забезпечуючи їх взаємодію та спільну діяльність.

Але варто зазначити, що така структура туристичного кластеру не є сталою, тому що склад учасників може розширюватися. Все частіше встановлюються зв'язки з іншими кластерами економіки (найчастіше з продовольчими, автомобільними, медіа-кластерами).

Створення кластерів є координацією спільних зусиль, що в кінцевому підсумку веде до підвищення якості туристичних послуг та більш ефективного використання ресурсів.

Основними перевагами туристичного кластеру є: взаємовигідне співробітництво: обмін інформацією, технологіями, досвідом, підвищення кваліфікації працівників; максимальне та ефективне використання ресурсів;

підвищення привабливості територій для інвестування; розширення асортименту туристичних послуг та підвищення їх якості; учасники кластеру отримують більше можливостей та вищі прибутки; створення нових робочих місць шляхом залучення працівників різних видів економічної діяльності в обслуговування туристів [4].

Слід зазначити на те, що кластерна модель окрім співробітництва, передбачає також і конкуренцію між підприємствами.

Для України досить перспективними є кластери сільського зеленого туризму. Величезні передумови для розвитку цього виду туризму має Карпатський регіон, який славиться своєю колоритністю та красою природи. Також заслуговує на увагу Поділля (у складі Хмельницької, Тернопільської та Вінницької областей), Полтавщина, де функціонує туристичний кластер «Гоголівські місця Полтавщини» [5].

Значними ресурсами володіє Слобожанщина, зокрема, все більшої уваги привертають села Харківщини: Малинівка, Печеніги. У смт. Печеніги проводиться етнофестиваль «Печенізьке поле», головна мета якого полягає у збереженні та відродженні народних традицій та національної культури. У с. Малинівка, на Чугуївщині, організовується фестиваль обрядового та сучасного весільного дійства «Весілля в Малинівці - плюс». Поступово в районах області відкриваються фольклорні центри, створюється чимало садиб у сільському стилі [6].

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні актуальним завданням виступає продукування інноваційних управлінських рішень із метою підвищення рівня розвитку підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії та формування їх конкурентних переваг. Для прийняття рішення щодо необхідності впровадження інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії необхідно розробити конкретні методичні рекомендації з оцінки доцільності проведення комплексних заходів для зміни умов функціонування підприємства [7, 8].

Особливої уваги в Україні необхідно приділяти проблемам інноваційного розвитку у відносно нових та перспективних видах економічної діяльності, зокрема у сфері послуг, до якої належать і готельно-ресторанна та туристична індустрія.

До функцій туристичного кластеру входять: розробка та впровадження стратегії туристичного сектору регіону; проведення інвентаризації туристичних об'єктів та закладів готельно-ресторанної індустрії; організація фестивалів та інших культурно-розважальних заходів; друк власної поліграфічної продукції; участь у всеукраїнських та міжнародних туристичних виставках; організація промоції міста та туристичного кластеру; вплив на покращення бізнес-клімату у місті; створення платформи для налагодження співробітництва між владою, бізнесом та громадою. На основі кластерних угруповань підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії можна продукувати раціональні інноваційні управлінські рішення для підвищення рівня їх розвитку.

Для моделювання інноваційних управлінських впливів, визначених для конкретного підприємства готельно-ресторанної та туристичної індустрії, необхідно провести серію експериментів із побудованими імітаційними моделями. Планування експериментів можна розглядати як кібернетичний підхід до організації і проведення дослідження складних об'єктів та систем. Планування має дві основні мети: зменшення загального обсягу випробувань зі збереженням вимог до вірогідності й точності оцінок, підвищення інформативності кожного з експериментів.

На практиці використовують два основних варіанти планування імітаційного експерименту: стратегічне та тактичне планування. Система стратегічного планування експериментів має розв'язати два завдання: ідентифікація факторів, вибір рівнів факторів.

Результатом прийняття ефективного рішення щодо впровадження інноваційного управління розвитком за найкращими експериментами для кожного підприємства готельно-ресторанної та туристичної індустрії є отримання додаткового прибутку та підвищення його конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках.

Ефективним механізмом епохи глобалізації є об'єднання суб'єктів господарської діяльності для досягнення і посилення конкретного господарського ефекту, тобто кластери.

Результуючим показником діяльності кластерів є забезпечення їх високої конкурентоспроможності на ринку, тому кластерний розвиток країни є однією з характерних ознак сучасної креативної економіки та представляють собою таку комбінацію конкуренції та кооперації, такі об'єднання в одних сферах допомагають успішно проводити конкурентну боротьбу в інших сферах. Для

стимулювання розвитку підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії кластерний підхід має ефективні інструменти.

У працях М. Портера виділено три основні групи вищезазначених характеристик, які пропонується адаптувати для підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії [2].

1. Кластери підвищують продуктивність у тій місцевості, де їх створено.

2. Кластери збільшують темпи інновацій і визначають їх напрям, отже створюють фундамент для майбутнього економічного зростання.

3. Кластери стимулюють створення нових підприємств готельно-ресторанного господарства, що сприяє збільшенню та посиленню кластера.

Учасники кластера здійснюють інвестиції в спеціалізовані, але споріднені технології, інфраструктуру, людські ресурси, що веде до масового виникнення нових підприємств готельно-ресторанного господарства.

Кластерний аналіз має низку переваг над іншими методами класифікації даних (рис. 2.6).

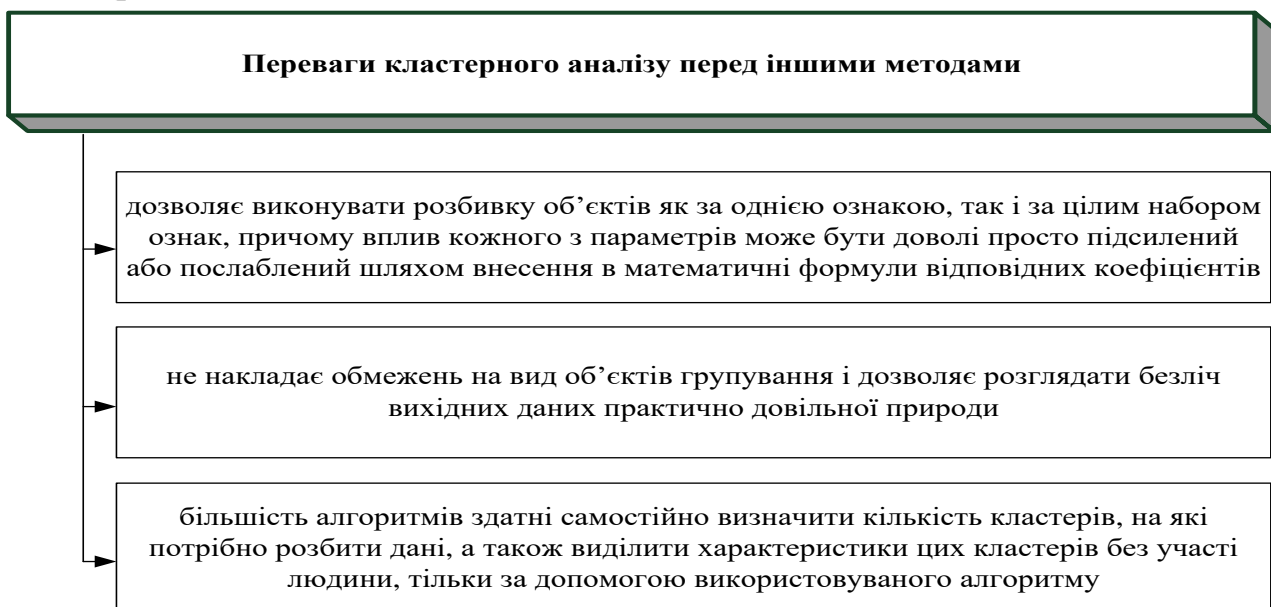


Рис. 2.6. Переваги кластерного аналізу над іншими методами

Під час формування кластера підприємства готельно-ресторанної та туристичної індустрії надають один одному підтримку.

Однією з переваг кластерного підходу є доступ до інновацій, знань та «ноу-хау» підприємств, що входять до кластеру.

Кластерний підхід надає підприємствам готельно-ресторанної та туристичної індустрії інформацію про переваги в технологіях гостинності та зміни у потребах споживачів. Вигодами кластерного підходу є нематеріальні активи, які не переносяться прямо в баланс, а потенційно мають більшу ефективність, ніж прямі вигоди.

Переваги кластерного підходу полягають у обміні нематеріальних та матеріальних активів та отриманні додаткових креативних знань, умінь та навичок, також у обміні досвідом між підприємствами готельно-ресторанної та туристичної індустрії через формальні та неформальні стосунки між учасниками, постачальниками та споживачами.

Основною метою формування кластера підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії є підвищення їх конкурентоспроможності внаслідок комерційної і некомерційної співпраці, наукових досліджень та інновацій, освіти, навчання і заходів політики підтримки.

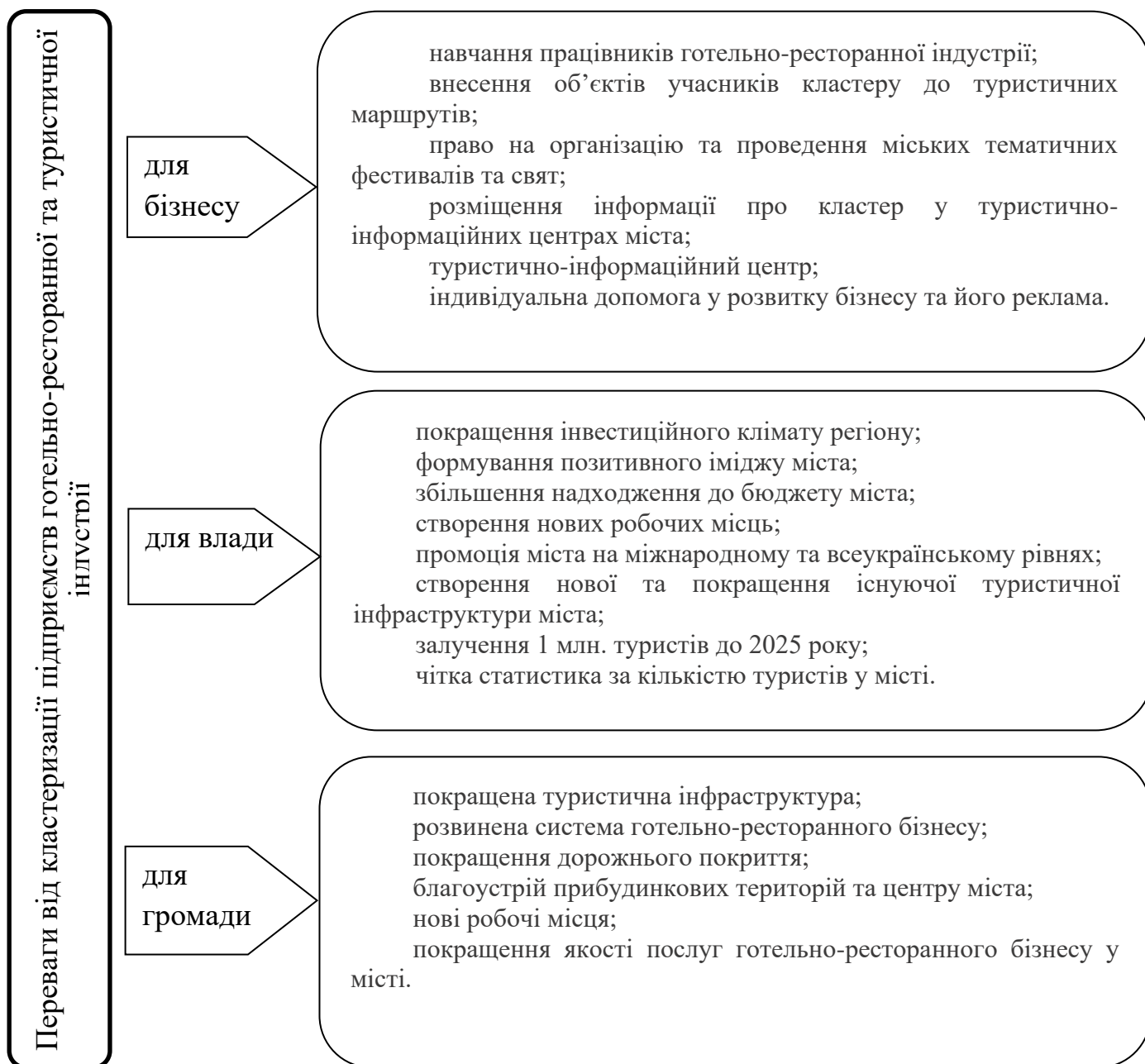


Рис. 2.7. Переваги від кластеризації підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії

Ефективність отримують усі учасники кластеру за рахунок прискорення свого розвитку, використовуючи різні підходи та забезпечуючи необхідні засоби для впровадження креативних стратегій, результатами яких є вільний обмін інформацією та швидке впровадження нововведень. Серед проблем розвитку кластерів підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії слід виділити такі: це недостатня якість та обмежена доступність транспортної та інженерної інфраструктури; недостатній рівень інноваційного розвитку кластера, включаючи відсутність практики стратегічного планування його розвитку; відсутність системи ефективних інформаційних комунікацій між учасниками кластера; обмежений доступ до іноземних ринків підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії.

Критерій якості кластерного аналізу підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії відображає такі неформальні вимоги: усередині груп підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії мають бути тісно пов'язані між собою; підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії різних груп мають бути віддаленими одне від одного; за інших однакових умов розподіл підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії за групами має бути рівномірним. Таким чином, кластери є причиною капіталовкладень. Формування кластерів підприємств готельно-ресторанної та туристичної індустрії впливає на формування іміджу регіону, а також підвищує міжнародну конкурентоспроможність країни в цілому.

Література

1. <https://uk.wikipedia.org/wiki/Кластер>.
2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Москва : Альпина Паблишер, 2016. 740 с.
3. Соколенко С. І. Створення міжнародних кластерів у галузі зеленого туризму (частина перша) / С. І. Соколенко. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2009/09/stvorenniya-mizhnarodnyx-klasteriv-u-galuzi-zelenogo-turizmu-chastina-persha/>.
4. Ковальова Ю.М., Алишева Н.В. Проблемы на шляху розвитку і реалізації кластерного підходу в Україні. Наука й економіка. 2008. № 3 (11). С. 212–218.
5. Тимчишин-Чемерис Ю.В. Туристичний кластер – форма розвитку та успіху туристичної діяльності регіону. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2015. Вип.4(87). С. 44–57.
6. Кожухівська Р.Б. Створення регіональних інноваційних кластерів для динамічного розвитку індустрії гостинності. Бізнес-навігатор. 2018. Вип. 1(2). С. 46–51.
7. Давидова О.Ю. Методологічне підґрунтя формування та оцінювання інноваційного управління розвитком підприємств / Конкурентоспроможність підприємств у міжнародному цифровому просторі : колективна монографія. Київ : ФОП Маслаков, 2019. С. 103–110.
8. Давидова О.Ю. Концептуальні аспекти інноваційного управління розвитком підприємств у контексті його формування / Territories' development: social, economic and humanitarian issues : Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 44–51.

2.4. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Залуцька Х. Я.

кандидат економічних наук., доцент, м. Львів

Інноваційна діяльність підприємства – це частина його загальної діяльності, яка передбачає розробку нових інноваційних проектів і виробництво нових продуктів на визначеному етапі життєвого циклу інноваційного процесу, удосконалення існуючих товарів, робіт, послуг, техніки та технологій, а також появу пов'язаних з цим додаткових результатів діяльності (відкриття, теоретична розробка, винахід, новинка, нововведення, інновація), реалізація їх на ринку і/або використання для власних потреб, враховуючи власні можливості і вимоги зовнішнього середовища з метою нарощення власного потенціалу підприємства [1].

Отже, інноваційна діяльність є рушієм успішного розвитку будь-якого підприємства, оскільки сприяє максимально повному задоволенню найвибагливіших потреб споживачів, підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства, розведенню із конкурентами по різних позиціях на ринку, отримання надприбутків, закріплення довгострокових конкурентних переваг тощо.

Однак, інноваційна діяльність характеризується такими особливостями, які впливають на ефективність її здійснення: високий рівень ризику, значні фінансові витрати у випадку неприйняття продукції ринком, необхідність залучення значного обсягу ресурсів, отримання неочікуваних результатів в процесі її здійснення та можливий непередбачуваний їх вплив (як позитивний так і негативний) на різні аспекти загальної діяльності підприємства. Відповідно ефективне здійснення інноваційної діяльності підприємства залежить від вірно прийнятих у відповідний момент часу рішень щодо необхідності, структури і напрямку її виконання, які в свою чергу вимагають максимально повного оцінювання інноваційної діяльності за допомогою такої системи показників оцінювання за якими дозволило б:

- визначити - результативність бізнес-процесів відповідного етапу інноваційного процесу, напрямок та рівень їх впливу на пов'язані із ним процеси; вплив отриманих результатів інноваційної діяльності на загальну діяльність підприємства; рівень досягнення визначених цілей інноваційної діяльності та причин їх невиконання; величину можливого нарощення певної складової інноваційного потенціалу та необхідність її зменшення чи збільшення;

доцільність виконання певних інноваційних проектів ще до виходу продукту за ними на ринок; потребу в інноваційних продуктах необхідних для ефективного здійснення інноваційної діяльності;

- здійснювати оптимально-ефективне управління інноваційною діяльністю за результатами оцінювання.

Однак, різноплановість і широта охоплення необхідних при оцінюванні інноваційної діяльності даних у перелічених вище випадках вимагає застосування не однієї, а декількох систем оцінювальних показників. Проте, результативність, легкість застосування та доцільність таких оцінювальних систем буде лише у випадку певної логічної інтеграції сформованих показників оцінювання різних аспектів інноваційної діяльності підприємства (ефективність інноваційного проекту, рівень наявного інноваційного потенціалу, результативність етапу інноваційного процесу тощо) у єдину комплексну інтегровану систему, яка виступить базою ефективного управління інноваційною діяльністю і забезпечить максимальне виконання обраного загального напрямку розвитку підприємства.

Питання оцінювання інноваційної діяльності підприємства широко розглянуто у публікаціях вітчизняних та зарубіжних науковців. Із запропонованих методик можна виділити декілька окремих підходів щодо визначення:

- економічної ефективності інноваційної діяльності, які засновані на концепції дисконтування [2; 3];

- інтегрального показника оцінювання інноваційної діяльності підприємства [4; 5; 6];

- економічного ефекту у певних сферах діяльності підприємства (споживання, виробництва, маркетингу тощо) [7, 8], в окремих галузях промисловості [9; 10];

- різних видів ефектів від інноваційної діяльності (науково – технічний, соціальний і економічний тощо) за допомогою комплексного оцінювання [11; 12; 13; 14; 15];

- стану інноваційної діяльності використовуючи фінансові і нефінансові показники, чинники внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства, а саме: експертні і бальні оцінки, відносні показники – індекси і метод середніх величин [16, с. 114], побудову і аналіз матриць кількісної оцінки діяльності підприємства за різноманітними напрямками інноваційної сфери, матриці «ступінь комплексності/рівень інноваційної діяльності виробника» [17, с. 152 – 180], враховуючи вплив зовнішнього середовища та наявних стратегічних можливостей підприємства [18; 19].

Кожна із запропонованих методик передбачає оцінювання інноваційної

діяльності за певним переліком окремих показників, що є достатньо виправданим та результативним, і знайшло своє практичне застосування для визначення ефективності інноваційної діяльності, вибору кращого варіанту із запропонованих інноваційних проєктів, доцільності виходу із інноваційним продуктом на ринок тощо. Проте, відсутність єдиної спрямованості і узгоджуваності показників не дозволяють здійснювати управління інноваційною діяльністю підприємства за результатами оцінювання, визначити на які саме складові інноваційного потенціалу здійснюють вплив отримані результати, оцінити рівень досягнення поставлених цілей інноваційної діяльності та ступінь пов'язаності і наповнюваності нею загальної діяльності підприємства.

Тому, сформовані системи оцінювальних показників за окресленими блоками (оцінювання інноваційного потенціалу, ефективності інноваційних проєктів, результативності інноваційних процесів тощо) повинні інтегруватися в єдину систему показників комплексного оцінювання інноваційної діяльності підприємства за допомогою взаємозв'язків між цілями інноваційної діяльності рівень досягнення яких вони вимірюють та обраною стратегією розвитку підприємства.

Інтегровані системи показників являють собою комплекс взаємопов'язаних показників в межах певного етапу інноваційної діяльності за допомогою яких можна оцінити:

- рівень досягнення поставлених цілей інноваційної діяльності підприємства;
- забезпеченість підприємства необхідними ресурсами для здійснення інноваційної діяльності (відповідний рівень наявного інноваційного потенціалу та рівень можливого нарощення кожної його складової);
- ефективність наявних чи потенційних інноваційних проєктів і їх можливий вплив на діяльність підприємства;
- всі аспекти інноваційної діяльності підприємства за рахунок використання фінансових та нефінансових показників за відповідними складовими цієї діяльності підприємства;
- результативність інноваційної діяльності підприємства на певних її етапах.

Відповідно до цього інтегровані системи показників комплексного оцінювання інноваційної діяльності підприємства варто формувати за такими блоками оцінювання: інноваційного потенціалу; інноваційних проєктів; складової (бізнес – процесів) інноваційного процесу.

При чому, сам процес формування інтегрованих систем комплексного оцінювання інноваційної діяльності підприємства можна згрупувати у три етапи і представити у формі моделі зображеної на рис.2.8:



Рис. 1. Фрагмент моделі формування інтегрованих показників комплексного оцінювання інноваційної діяльності підприємства

Примітка: 1) розробка автора; 2) умовні позначення:

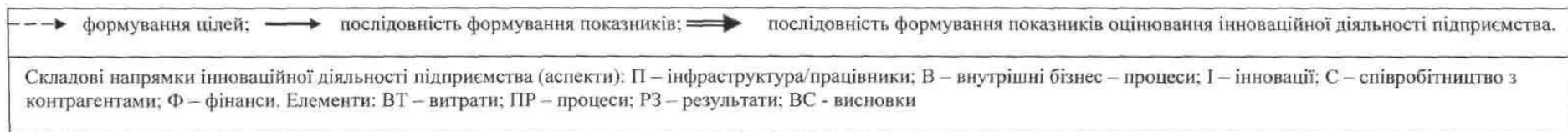


Рис. 2.8. Фрагмент моделі формування інтегрованих показників комплексного оцінювання інноваційної діяльності підприємства

I етап: поділ інноваційної діяльності підприємства на етапи: підготовчий; виробництво; реалізація;

II етап: формування бізнес - моделі етапів інноваційної діяльності підприємства в основі якої лежить визначення взаємозв'язків між цілями інноваційної діяльності підприємства (побудова стратегічних карт);

III етап: формування системи інтегрованих показників комплексного оцінювання інноваційної діяльності підприємства (по кожному етапу інноваційної діяльності).

З метою всестороннього оцінювання етапів інноваційної діяльності підприємства, легкості відстеження змін, оперативності в пошуку та зборі необхідних даних, чіткості встановлення взаємозв'язків між цілями та показниками різних етапів інноваційної діяльності підприємства запропоновано виділити у її структурі наступні складові: інфраструктура/працівники; внутрішні бізнес-процеси; інновації; співробітництво з контрагентами; фінанси.

Оскільки результати оцінювання повинні допомогти визначити рівень досягнення поставлених цілей, то відповідно загальні цілі етапів інноваційної діяльності потрібно розділити на загальні цілі виділених напрямків, а ті у свою чергу на стратегічні і локальні цілі. Тобто, необхідно сформуванати певну сітку чи стратегічну карту цілей.

В межах локальних цілей формуємо оцінювальні показники необхідні для визначення рівня їх досягнення, а відповідно і рівня досягнення цілей вищого порядку залежно від обраного на даний момент напрямку розвитку підприємства (стратегії) для досягнення конкретних стратегічних цілей на ринку. Це зумовлено тим, що залежно від обраного шляху досягнення визначених цілей (вибраній стратегії) локальні цілі, а відповідно, оцінювальні показники у їх межах за кожним напрямком інноваційної діяльності і між цими напрямками зв'язуватимуться по-різному (деякі цілі додаватимуться, інші навпаки зникнуть) з метою оптимізації можливих зв'язків.

Оскільки оцінювання інноваційної діяльності повинно дати можливість визначення ефективності інноваційного проекту, забезпеченості та ступеня нарощення відповідної складової інноваційного потенціалу, то оцінювальні показники по кожній локальній цілі необхідно формувати за елементами: ресурси/витрати; процеси; результати; висновки. Оцінювальні показники, що відповідатимуть елементові «висновки» спрямовані на отримання даних щодо напрямку та ступеня впливу обчислених результатів на діяльність підприємства. Для виявлення відхилень на ранніх стадіях оцінювання і вчасного прийняття певних ліквідаційних заходів необхідно встановити крім цільових (нормативних) значень показників ще й діапазон можливих (допустимих) змін цих величин.

Приклад формування оцінювальних показників рівня досягнення

локальної цілі «Оптимізувати структуру витрат (сировини)» напрямку «Фінанси» етапу «реалізація» інноваційної діяльності підприємства згідно моделі зображеної на рис. 1 подано на рис. 2.9.

Для ефективнішого контролювання за результатами оцінювання і вжитих стратегічних заходів необхідно сформуванати стратегічну карту показників кожного етапу інноваційної діяльності підприємства залежно від загальної мети цього етапу, що дозволить оптимізувати кількість та період обробки потрібної на певний момент часу інформації.

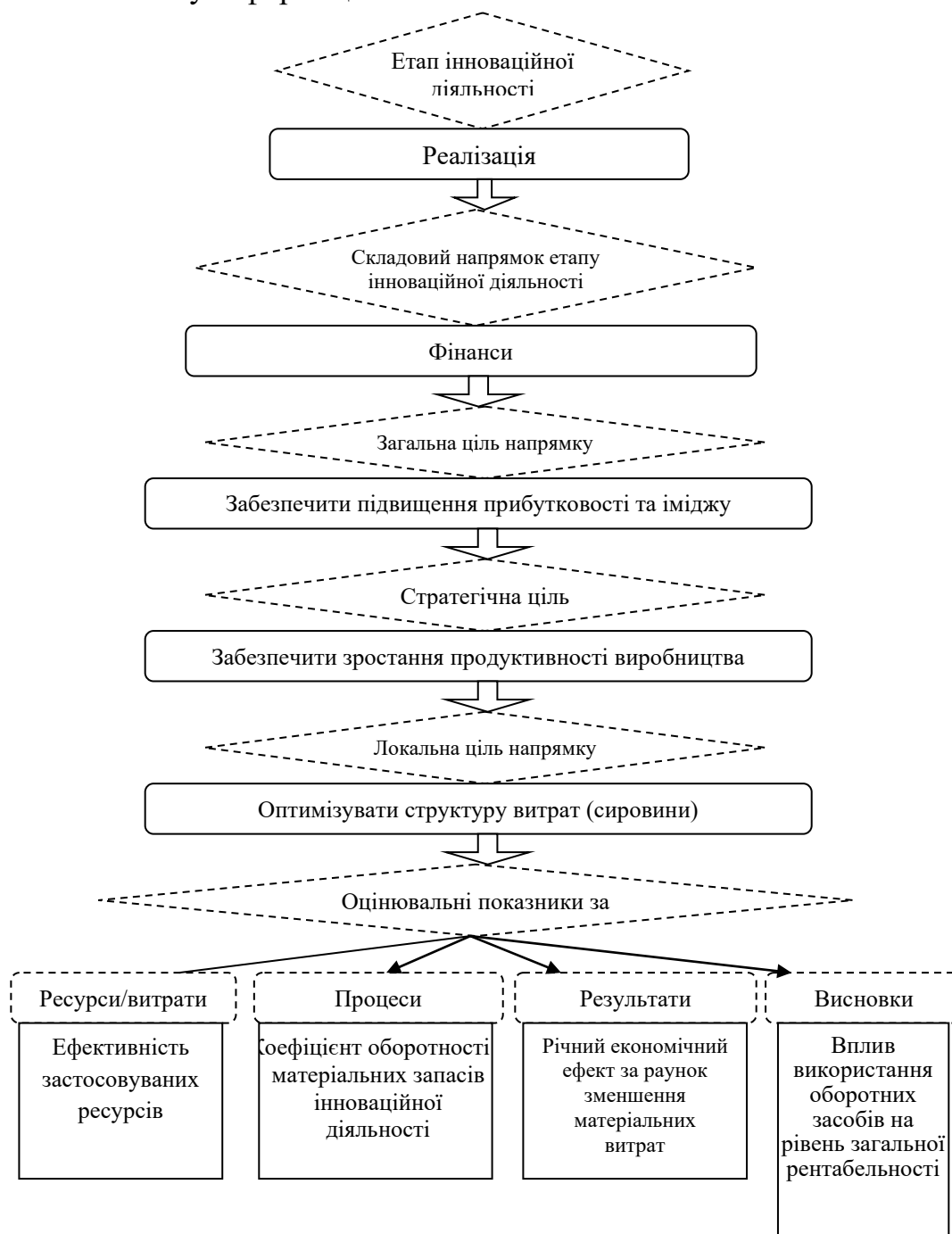


Рис. 2.9. Приклад формування оцінювальних показників досягнення локальної цілі інноваційної діяльності підприємства

Формування інтегрованих систем показників комплексного оцінювання задає єдиний напрямок інноваційній діяльності в процесі управління результатами оцінювання, дозволяє оптимізувати виконання її етапів, одразу приймати рішення щодо ліквідації виниклих проблем у випадку невідповідності отриманих результатів базовим значенням, за рахунок взаємозв'язків між цілями і показниками визначити причину відхилень, приймати до розгляду інноваційні проекти не лише з точки зору їх фінансової привабливості, а й залежно від обраного на даний момент напрямку розвитку підприємства необхідного для досягнення конкретних стратегічних цілей на ринку.

Література

1. Соловій Х. Я. Формування та використання збалансованих систем показників інноваційної діяльності підприємств [Текст] : дис. ... канд. екон. наук / Х. Я. Соловій. – Львів, 2012. – 195 с.
2. Пілявоз Т.М. Методологічні підходи щодо оцінювання інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Т.М. Пілявоз. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1085&p=1>.
3. Політанська О. Л. Економічне оцінювання інноваційної продукції машинобудування у випадку ануїтетів / О. Л. Політанська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 611. – С. 48-53.
4. Мальята Л. Я. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства / Мальята Л.Я. // Соціально-економічні проблеми і держава [Електронний ресурс]. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>.
5. Семенов Г. А. Организация и планирование хозяйственной деятельности на предприятии : монография / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов. – Запорожье : ГУ «ЗГИА», 2001. – 174 с.
6. Чайка В. В. Методичні основи оцінки ефективності інноваційної діяльності / В. В. Чайка // Вісн. Одес. держ. екон. ун-ту. – 2006. – № 23. – С. 351–359.
7. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Система оцінки показників інноваційного потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298>.
8. Mrykhina, O., Chukhray, N., Shakhovska, N., Bublyk, M., Lisovska, L., 2019. Methodical approach to assessing the readiness level of technologies for the transfer. In: Advances in Intelligent Systems and Computing IV. Shakhovska N., Medykovskyy, M. (eds.). Springer Nature Switzerland AG, Cham, Switzerland 971 p.
9. Садыков М. А. Обоснование инновационных решений в сельском хозяйстве : монография / М. А. Садыков. – Харьков : Харьк. гос. аграр. ун-т им. В. В. Докучаева, 2000. – 273 с.
10. Титова М. Н. Мониторинг реформирования и методология рейтинговых оценок промышленных предприятий : монография / М. Н. Титова. – СПб., 2002. – 398 с.
11. Товт Т.Й. Методичні підходи до визначення показників ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / Товт Т.Й. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11. – С. 240 – 249.
12. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
13. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
14. Сільченко А.І. Ефективність інноваційної діяльності машинобудівних

підприємств / А.І. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3(15). – С. 79-82.

15. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. – Т. : Екон. думка, 2003. – 326 с.

16. Польова Н. М. Ефективність інноваційної діяльності машинобудівних підприємств : дис. ... канд. екон. наук / Н. М. Польова. – К., 2009.

17. Савчук А. В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : монография / А. В. Савчук ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003 – 448 с.

18. Князь О.В. Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємств // Економіка промисловості. – 2006. – №3(34). – С.128-135.

19. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308 с.

2.5. ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

Колодізева Т.О.

кандидат економічних наук., доцент, м. Харків

Останнє десятиріччя пройшло для національної економіки під знаком її інтеграції в світовий економічний простір, увага науковців була зосереджена, передусім на перевагах євроінтеграції та участі в глобальних ланцюгах поставок. В сучасних умовах глобалізації ланцюгів поставок формуються нові вимоги до гіперпрозорості ланцюгів, заснованої на використанні підприємствами новітніх технологій.

Розвинуті країни, які є локомотивами глобальних ланцюгів поставок та лідерами закупівель, поступово змінюють базу постачальників, оскільки деякі постачальники впроваджують новітні технології, а деякі остаються позаду, не створюючи умови для вільного доступу інформації в режимі реального часу. Це призводить до суттєвих зрушень у складі та функціонуванні глобальних ланцюгів та актуалізує необхідність врахування сучасних тенденцій та реалізації інноваційних підходів в теорії та практиці управління ланцюгами поставок національних підприємств.

Сутність та особливості інноваційного підходу до управління логістичними процесами висвітлювали у своїх працях І. Д. Афанасенко, В. В. Борисова, А. О. Єфремов, І. Л. Кіппер, Є. В. Крикавський, М. А. Окландер, Р. А. Патора, Л. М. Прокопишина, Ю. С. Ремига, Н. І. Чухрай та ін. Але, аналіз теоретичних досліджень свідчить, що в економічній літературі авторами досліджуються проблеми інновацій в логістиці, логістичної підтримки інноваційної діяльності, інноваційної логістики, залишаючи поза

увагою теоретичні та практичні аспекти інноваційного управління ланцюгами поставок.

Метою дослідження є визначення та подальший розвиток теоретико-методичних та практичних аспектів інноваційного управління ланцюгами поставок з урахуванням світових тенденцій щодо їх формування та розробка пропозицій щодо їх удосконалення на локальному та глобальному рівнях.

Концепція управління ланцюгами поставок (SCM, Supply Chain Management) виникла у 80-ті роки 20-го сторіччя та на першому етапі свого розвитку мало чим відрізнялась від інтегрованої логістики, але, вже в 90-ті роки відокремилась від логістики, повністю сформувалась як окрема наука, яка постійно розвивається та утворює похідні концепції. Серед концепцій, що є похідними від SCM найбільш поширеними є:

концепція управління ланцюгами попиту (DCM, Demand Chain Management), яка наголошує на первинності врахування інтересів кінцевих користувачів як головного джерела координації логістичного ланцюга [6];

концепція стійкого управління ланцюгами поставок (SSCM, Sustainable Supply Chain Management), логіка якої полягає у відповідальному управлінні ланцюгами поставок з погляду обоюдно направленої впливу і взаємозалежності учасників ланцюга й навколишнього світу, включаючи природу, суспільство, працівників, акціонерів тощо [6];

концепція стійкого управління ланцюгами попиту (SDCM, Sustainable Demand Chain Management), особливість якої полягає в реалізації управління, спрямованого, не тільки на досягнення економічних, але й соціальних, екологічних ефектів, на задоволення очікувань та вимог споживачів, що формують цільові ринки для певних логістичних ланцюгів.

Зародження концепції SCM відбувалось в логістичній науці, що обумовлює доцільність, на наш погляд, розглядати її зв'язок з науками, з якими інтегрована логістика. Серед наук, що безпосередньо пов'язані з логістикою, особливе місце займає інноваційний менеджмент, який, на наш погляд, інтегрує з концепцією SCM за наступними аспектами:

- 1) інновації в управлінні ланцюгами поставок;
- 2) інноваційні ланцюги поставок;
- 3) управління ланцюгами поставок інноваційних продуктів.

Вважаємо, що сутність інноваційного управління ланцюгами поставок доцільно розглядати саме в цих трьох аспектах, які для різних окремих випадків логістичних ланцюгів можуть бути як ключовими, так і другорядними.

Розглянемо більш детально перший аспект – інновації в управлінні ланцюгами поставок.

Аналіз та узагальнення сучасних тенденції розвитку ланцюгів поставок дозволив виокремити наступні інновації в SCM:

штучний інтелект (AI – Artificial intelligence) й Інтернет речей (Internet of Things (IoT) – дві найбільш перспективні технології, які об'єднались у інтелект речей для створення цифрових ланцюгів поставок. Штучний інтелект і Інтернет речей – важлива комбінація, яка в найближчі роки буде визначати корпоративну стратегію щодо обробки даних. Власники бізнесу на всіх ринках мають бути готовими виходити за межі традиційних сценаріїв розвитку і розробляти нові інноваційні додатки для покращення клієнтського досвіду [5];

автономні транспортні засоби (AVs – autonomous vehicles) можуть частково або повністю стати реальністю протягом наступного десятиріччя. Технологія AV обіцяє підвищити безпеку, знизити витрати на паливо, і підвищити продуктивність праці. Що ще більш важливо, вони мають потенціал для зміни характеру транспортування і доставки в промисловості, а також для розробки нових бізнес-моделей [8];

автоматизовані агенти на основі програмного забезпечення, такі як чатбот (chatbots), віртуальні особисті помічники (personal assistants – VPAs), які відповідають на прості запити і проводять бесіди з людьми, проводять такі види діяльності, як автоматична фінансова торгівля, здійснення транзакцій, обробка платежів, забезпечення доставки та обслуговування клієнтів;

технології занурення у віртуальну реальність: доповнена реальність (augmented reality – AR) та віртуальна реальність (virtual reality – VR) дозволять підприємствам, що утворюють ланцюг поставок, посилити цифровий досвід співробітників та клієнтів. До досягнень цих технологій відносяться покращені можливості ремонту та технічного обслуговування у виробництві, логістиці та складах, а також кращі варіанти придбання для клієнтів, що використовують візуалізацію продукту або схему зберігання та планування [14];

застосування блокчейн-технологій, які дозволять здійснити певну децентралізацію процесів, підвищити фінансову інклюзивність при низьких витратах на обслуговування [2]. Деякі дуже децентралізовані функції управління ланцюжком постачання, такі як розумні контракти або простежування та аутентифікація, є основними кандидатами для блоків. Вже з'явилися деякі ранні пілотні проекти, які експериментують із потенціалом блокчейна для ланцюгів поставок. Наприклад, блокчейн використовується для відстеження руху алмазів від видобутку до роздрібних магазинів шляхом розробки цифрової записи, яка включає в себе унікальні атрибути,

включаючи колір, карат і номер сертифіката, які можуть бути вписані лазером в камінь [14];

збільшення рівнів логістичних провайдерів до рівня 10PL: 6PL (передбачає використання штучного інтелекту в управлінні логістичними мережами), 7PL (автономні роботи спроможні будуть самостійно створювати та тестувати альтернативні логістичні мережі постачання та обирати найкращий); 8PL (буде створено суперкомітет для аналізу результатів конкурентів); 9PL (передбачає появу краудсорсингу управління у логістиці); 10PL (логістичним мережам поставок буде притаманна самосвідомість і вони будуть працювати абсолютно самостійно) [7].

Типизацію логістичних провайдерів, на наш погляд, можливо здійснювати за їх позиціонуванням на ринку логістичних послуг. В роботі [3] запропоновано сегментування ринку логістичних послуг, яке припускає: групування їх постачальників за принципом зосередження на ключових компетентностях; врахування рівня інтеграції діяльності логістичного оператора та його клієнтів на різних рівнях взаємодії; диференціацію бізнес-моделей діяльності логістичних операторів; визначення стратегічних аспектів розвитку логістичних операторів та їх конкурентних переваг.

Врахування завдань позиціонування логістичних провайдерів на ринку логістичних послуг в умовах загострення конкуренції та її тиску на логістичних аутсорсерів пояснює подовження градації логістичних компаній до рівня 10 PL.

Так, заснована в 1976 році компанія Dedola Global Logistics, яка є одним з лідерів з управління вантажними перевезеннями для експортерів та імпортерів та охоплює майже 200 країн світу, запропонувала себе в якості постачальника 10PL, обґрунтовуючи це новим підходом до забезпечення синергізму ланцюгів поставок, якого чекають сучасні організації. Більшість науковців та практиків розглядають позиціонування Dedola Global Logistics як 10 PL-провайдера лише як маркетинговий хід, але розвиток новітніх технологій на основі штучного інтелекту, Інтернету речей, зануреної та доповненої реальності, автономних транспортних засобів та роботизації, тощо, дає підстави для створення нових бізнес-моделей логістичних операторів. Згідно з роботами [10, 12, 13], науковцями та практиками обґрунтовується можливість створення наступних рівнів логістичних операторів:

6PL – Управління ланцюгами поставок на основі штучного інтелекту (Artificial Intelligence Driven Supply Chain Management) – таке визначення надається у [10]. В роботі [13] рівень 6PL трактують як «Стійке управління логістичними системами», тобто, як провідного постачальника послуг з стійкого розвитку. Концепцію 6PL розглядають в контексті допомоги

галузевій логістиці прийняти стратегію сталого розвитку, що також включає в себе соціальну відповідальність у сфері логістики;

7 PL – Постачальник готових рішень, або поєднання двох бізнес-моделей, 3PL та 4PL в одному операторі. В роботах [10, 12, 13] надається характеристика 7PL-провайдера, як такого, що надає логістичні рішення «під ключ», де замість того, щоб мати справу з декількома людьми для різних логістичних послуг, клієнти мають справу з однією людиною відповідно до концепції «один контракт, один рахунок». В роботі [13] підкреслюється, що 7PL-оператори можуть виконувати роль суперпідрядчика (нагляд і найм субпідрядників) та набувати статусу «Провідного логістичного постачальника» (LLP – Leading Logistics Provider). В роботі [10] концепцію 7PL розглядають як автономного конкурента для тестування альтернативних стратегій ланцюжка;

8PL - Суперкомітет створений для аналізу результатів конкурентів (Super Committee Created to Analyze Competitor's Results) [10];

9PL - Стратегія керованої логістики з використанням краудсорсингу (Crowd Sourced Managed Logistics Strategy) [10];

10PL - Ланцюг поставок стає самосвідомим і працює сам (Supply Chain Becomes Self Aware and Runs Itself) [10].

Подальший розвиток бізнес-моделей постачальників логістичних послуг на світовому ринку буде відбуватись, з одного боку, під впливом загострення конкуренції, що вимагає інтенсифікації маркетингових зусиль та ефективного позиціонування компаній на світовому ринку логістичного сервісу та, з другого боку, під впливом сучасних інноваційних технологій та інтелектуалізації логістичних послуг.

Розглянемо більш детально другий аспект інноваційного управління ланцюгами поставок – формування інноваційних ланцюгів поставок.

Вважаємо, що, до інноваційних ланцюгів поставок доцільно віднести ланцюги, дизайн яких формується згідно з найсучаснішими вимогами: низька вартість та висока якість, низька вартість та широкий асортимент, низька вартість та швидкі терміни поставок [15]. Серед таких інноваційних ланцюгів поставок знаходяться так звані «локальні» ланцюги.

Сучасні реалії управління ланцюгами поставок свідчать про кардинальну зміну пріоритетів щодо обрання довжини та структури логістичних ланцюгів, а саме, в світовій практиці все більшу перевагу науковці та практики віддають коротким локальним ланцюгам поставок.

Згідно з дослідженнями McKinsey Global Institute (MGI) [11], не зважаючи на зростання світової торгівлі в абсолютному виміру, відсоткова доля експорту в повних ланцюгах вартості за останні десять років скоротилась з 28% до 22% (за показником валової продукції). Світовий

бізнес в багатьох галузях промисловості відмовився від довгих ланцюгів поставок, потреба в яких була обумовлена використанням переваг аутсорсингу, розміщенням виробничих потужностей в країнах з низькими операційними витратами та зосередився на формуванні ланцюгів на національному та регіональному рівнях.

Такі тенденції в формуванні ланцюгів поставок пояснюються зміщенням акцентів зі зниження собівартості в бік зменшення ризиків в ланцюгах поставок, збільшення можливостей щодо надання додаткових послуг, підвищення гнучкості, надійності та стабільності ланцюгів поставок.

Глобалізація економіки завжди супроводжувалась протилежною тенденцією – її локалізацією, що призвело до появи терміну «глокалізація», який означав взаємодоповнення та взаємопроникнення фундаментальних проявів сучасної реальності – «глобального» і «локального» [4,9].

Переваги глобалізації ланцюгів поставок здебільшого пов'язують із зниженням витрат на виробництво, але, таке зниження спричиняє зростання низки інших витрат – витрат на запаси (переважно, зростають запаси в шляху, в розподільчих центрах), на фрахт/логістику, на мито та податки, на всі ті витрати які є складовими «загальної вартості обслуговування» [11].

Крім того, подовжені глобальні ланцюги поставок завжди є менш гнучкими, менш визначеними та стійкими, є чутливими до несприятливих ринкових впливів (наприклад, коливання курсів валют або політична нестабільність в країнах тощо), припускають наявність внутрішніх та зовнішніх ризиків та необхідність створення буферних запасів в ланках логістичних ланцюгів.

Витрати на паливо зараз оцінюють в два рази вище, ніж вартість зберігання запасів [15], що порушує традиційну модель зберігання меншої кількості запасів та розміщення їх лише в разі необхідності.

Показники виконання замовлення – доступність продукції, швидкі терміни поставок, повнота та комплектність поставки, інформаційна підтримка, грають все більшу роль в порівнянні з низькою вартістю.

В той же час, не можна ігнорувати недоліки локальних ланцюгів поставок, які пов'язані, переважно, з обмеженнями доступу як до дешевих джерел ресурсів, так і до світових ринків збуту.

Домінування виробництва у країнах з низькими витратами означає, що глобальні ланцюги поставок продовжуватимуть існувати, але, з деякими модифікаціями в далекій перспективі: збільшення кількості та масштабів регіональних центрів розподілу та зменшення загальних відстаней доставки [16].

Згідно з дослідженнями [16], в перспективі до 2030 року будуть спостерігатися наступні тенденції щодо формування логістичних ланцюгів:

зниження транспортних витрат буде переважаючим критерієм у визначенні місця розташування виробничих потужностей;

мінімізація енерговитрат, а не економічність та швидкість, будуть впливати на дизайн ланцюгів поставок;

велике значення буде набувати контроль ланцюгів поставок в реальному часі;

місцеві закупівлі, виробництво та дистрибуція будуть домінувати на товарних ринках;

світова торгівля та транспорт будуть існувати для цінних, критичних за часом або спеціалізованих товарів;

світова логістика буде розробляти інновації для формування гнучких, стійких та надійних ланцюгів поставок.

Отже, рішення щодо структури ланцюгів поставок є оптимізаційним рішенням, яке в сучасних умовах повинно базуватись на інноваційних підходах щодо побудови архітектури логістичних ланцюгів з врахуванням вимог клієнтів 21-го сторіччя [15].

З урахуванням світових трендів посилення регіоналізації ланцюгів поставок, важливим є формування в Україні коротких ланцюгів поставок, які дозволять реалізувати переваги локалізації: наближеність до споживачів, використання місцевих ресурсів, зниження ризиків, транспортних, митних, складських витрат, впровадження стратегії «витягування» впродовж всього ланцюга, підвищення гнучкості та адаптивності, швидкості реагування на ринкові запити, мінімізація запасів тощо.

Стратегії, що пропонуються авторами [1] для ланцюгів продовольчих товарів – схвалені маркетингові стратегії, розвиток регіонального партнерства, стратегія продажу (політика замовлення), стратегія зниження ризиків, стратегія навчання та експериментів, доцільно, на наш погляд, використовувати також і для непродовольчих товарів.

Важливою умовою створення ефективних, надійних, стійких локальних ланцюгів в Україні на макрорівні є розвиток державної підтримки, інструментами якої є фінансова підтримка, сертифікація, дослідження, навчання, консультації [1]. На мікро- та на мезорівнях важливими є впровадження відповідального управління ланцюгами поставок, обмін найкращими практиками діяльності, розробка і впровадження спільних стандартів, поглиблення співпраці та всіх форм інтеграції в ланцюгах поставок, організація довготривалих партнерських відносин на засадах довіри та інформаційної прозорості.

Розглянемо більш детально третій аспект інноваційного управління ланцюгами поставок – управління ланцюгами поставок інноваційних продуктів.

Управління ланцюгами поставок інноваційних продуктів спрямоване, насамперед, на інноваційні підприємства, що виробляють інноваційну продукцію. В цьому аспекті, на наш погляд, особливу увагу треба приділити проблемам аутсорсингу, коли виробництво певних видів інноваційної продукції економічно виправдано розміщувати на більш конкурентоспроможних підприємствах, відмовляючись від власного виробництва.

Багаторівневе оцінювання конкурентоспроможності інноваційних підприємств припускає використання комплексного підходу: на макрорівні, доцільно застосовувати конкурентний, процесний, внутрішній, функціональний бенчмаркінг та бенчмаркінг результатів діяльності; на метарівні, вважаємо за доцільне застосувати стратегічний бенчмаркінг, який спрямований на оцінювання альтернатив, реалізації стратегій та вдосконалення характеристик на основі вивчення успішних стратегій підприємств-партнерів; на мезорівні доцільним є застосування зовнішнього бенчмаркінгу (вивчення тих підприємств, які мають головні переваги в конкурентній боротьбі, тобто є галузевими лідерами, еталонами) та галузевого бенчмаркінгу (порівняння підприємств, що належать до однієї галузі, але не вважаються прямими конкурентами).

В умовах посилення глобалізаційних та євроінтеграційних процесів в національній економіці, оцінювання конкурентоспроможності інноваційних підприємств повинно відбуватись з урахуванням особливостей інноваційної діяльності країн у міжнародному масштабі, що дозволить визначити конкурентну позицію підприємства не тільки на національному, а й на світовому ринках.

Отже, інноваційне управління ланцюгами поставок національних підприємств повинно бути орієнтованим:

на врахування світових інноваційних технологічних трендів як в теоретико-методичному, так і в практичному аспектах;

на переваги і глобалізації, і локалізації, на оптимізаційні рішення щодо архітектури ланцюгів поставок;

на підвищення конкурентоспроможності інноваційних підприємств, що формують ланцюги поставок інноваційних продуктів.

Література

1. Бабич М. М. Європейський досвід політики підтримки та стратегія розвитку коротких ланцюгів постачання в Україні / М. М. Бабич // Інвестиції: практика та досвід. – № 8. – 2018. – С. 39 – 44.
2. Волосович С. В. Віртуальна валюта: глобалізаційні виклики і перспективи розвитку / С. В. Волосович // Економіка України. – 2016. - №4. – С. 68-78.

3. Григорак М. Ю. Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність: монографія / М. Ю. Григорак. - К.: Сік Груп Україна, 2017. – 513 с.
4. Гукалюк А. Ф. Удосконалення ланцюгів постачання в умовах трендів міжнародного бізнесу /А. Ф. Гукалюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 21. – № 2. – С. 48 – 54.
5. Інтелект речей – наступний крок у розвитку технологій [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://news.sap.com/ /2018/09/internet-of-things/>
6. Меджибовська Н.С. Сучасні тенденції управління ланцюгами поставок / Н.С. Меджибовська // Праці Одеського політехнічного університету. 2011. Вип. 1(35), С. 283 – 288.
7. Скіцько В. І. Логістика в індустрії 4.0 [Електронний ресурс] / В. І. Скіцько// Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2016/7.pdf
8. Соколов И. А. Роботы, автономные робототехнические системы, искусственный интеллект и вопросы трансформации рынка транспортно-логистических услуг в условиях цифровизации экономики / И. А. Соколов, А. С. Мишарин, В. П. Куприяновский, О. Н. Покусаев, Ю. В. Куприяновская // International Journal of Open Information Technologies ,vol. 6, no.4, 2018 P. 92 – 107.
9. Шуба М. В. Транскордонне співробітництво: “Think global, act local” / М. В. Шуба // БізнесІнформ. – № 9. – 2014. – С. 21 – 25.
10. L Press Release Dedola Global Logistics Obliterates 3PL Industry with New 10PL Service [Electronic resource] // Access mode: <https://dedola.com/ 10pl/10pl-press-release/>
11. Barton D. Keeping It Local: How Shorter Supply Chains Impact Supply Chain Planning [Electronic resource] / D. Barton // Access mode: <https://toolsgroup.com/blog/keeping-it-local-how-shorter-supply-chains-impac supply-chain-planning/>
12. Kinlock K. 7PL Logistics Update/ Ken Kinlock. [Electronic resource]/ K. Kinlock //Access mode: <http://supplychaintechnews.com/index.php/ logistics/9594-7pl-logistics-update>
13. Logistics & Supply Chain Strategies: What is 1PL, 2PL, 3PL, 4PL, 5PL, 6PL, 7PL, 8PL, 9PL and 10PL!? [Electronic resource] / Access mode: <https://dizalogistics.wordpress.com/2017/08/24/diza-blogs/>
14. Pettey C. Top 8 Supply Chain Technology Trends for 2018 [Electronic resource] / C. Pettey //Access mode: <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/ gartner-top-8-supply-chain-technology-trends-for-2018/Gartner>
15. Rodrigues A. Modern Supply Chain Management – Optimising Global and Local Supply Chains [Electronic resource] / A. Rodrigues // Access mode: <http://www.thebusinessbinnacle.co.nz/services/supply-chains/>
16. Ruske K.-D. Transportation & Logistics 2030 [Electronic resource] / K.-D. Ruske, P. Kauschke and other // Access mode: <https://www.pwc.co.uk/ assets/pdf/transportation-and-logistics-2030-volume-1.pdf>

2.6. РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК РАМКОВА УМОВА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

Прохорова В.В.

доктор економічних наук, професор, м. Харків

Сучасна економіка вступила на шлях безперервного технічного, економічного та соціального розвитку, що веде до прискорення темпів зростання і свідчить про становлення постіндустріального суспільства. Можна стверджувати, що кризові явища кінця ХХ століття в сучасній економіці в цілому, її галузях і на окремих підприємствах були обумовлені не лише проблемами перехідного періоду, але й світовими економічними умовами, що змінилися, адаптація до яких усього народного господарства і кожного господарюючого суб'єкта є дуже важкою.

Криза спостерігалася у виробничій сфері, особливо у технічно складних переробних галузях, де найбільше відчутна світова конкуренція, а результати виробництва найбільшою мірою залежать від якості різних ресурсів і техніки, технології та організації виробництва. Незадовільний рівень вирішення цих завдань вітчизняними підприємствами став причиною недостатньої їх конкурентоспроможності.

В умовах неотехнологічного відтворення форми організації бізнесу суб'єктів підприємництва досі залишаються недооціненими, основний акцент робиться на розвиток великих приватно-державних корпорацій. Це сприяє появі нових проблем галузевої структури, для якої характерний напрям в сторону сировинних секторів, і не дозволяє повністю використовувати потенціал як фактор конкурентоспроможності в традиційних для вітчизняної економіки областях високих технологій, де був накопичений і ще зберігається науково - технічний потенціал.

Проблеми підвищення конкурентоспроможності властиві практично всім суб'єктам підприємництва, проте створені в цей період комплексні системи управління якістю і деякі вітчизняні інженерно-економічні розробки можуть скласти основу систем організаційно-економічного управління конкурентоспроможністю підприємств.

У зв'язку з цим можна стверджувати, що найважливішою проблемою сучасних суб'єктів підприємництва є недостатня конкурентоспроможність їх виробничих систем і відсутність ефективного економічного інструментарію, що дозволяє здійснювати управління конкурентоспроможністю, як рамкової умови розвитку інноваційних кластерів.

Формування системи інноваційних кластерів слід розглядати не як метод активізації діяльності суб'єктів підприємництва, а як найважливіший елемент загальної економічної політики держави, що дозволяє консолідувати сильні сторони функціонування суб'єктів підприємницької діяльності наукових установ і некомерційних організацій (рис.2.10).

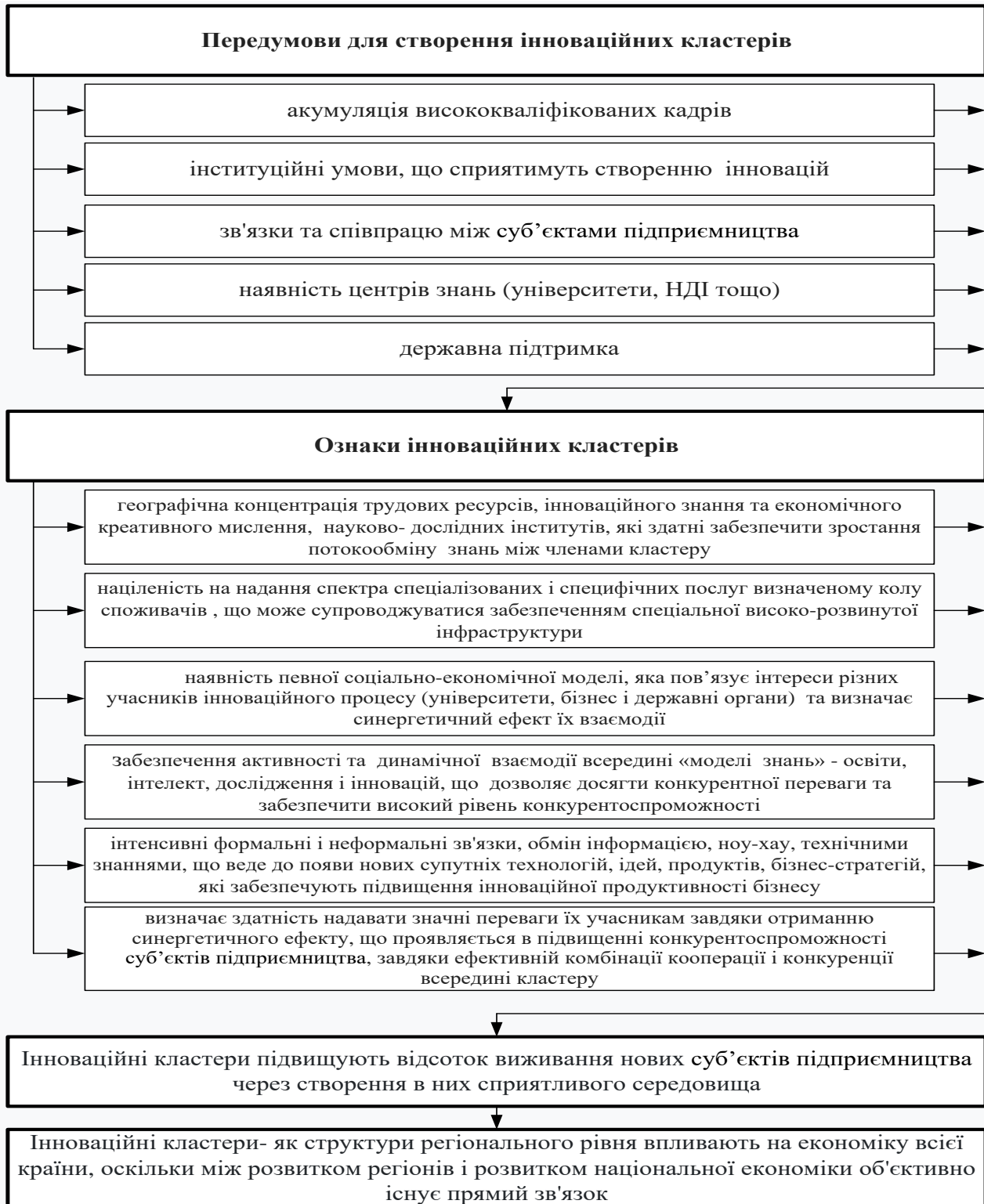


Рис. 2.10. Основні умови розвитку інноваційних кластерів

Формуючи систему інноваційних кластерів, які передбачають інтенсивний обмін ресурсами, технологіями та ноу-хау, можна домогтися істотного посилення міжнародних позицій національних компаній не тільки в сировинному секторі, але і в тих галузях, які мають вирішальне значення для конкурентоспроможності національної економіки з точки зору її інноваційного потенціалу.

Сучасні умови світової економіки відрізняються переважанням процесів глобалізації, результатом яких стала жорстка конкуренція на світових ринках. Тому сьогодні основною метою ефективної економічної політики держав є підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності в рамках розвитку національної економіки в цілому.

Особливу роль тут відіграють соціально-економічні системи, що дозволяють реалізувати вертикальні та горизонтальні об'єднання на певних етапах реалізації інноваційної політики. Йдеться про інноваційні кластери, які стратегічно дозволяють забезпечити концентрацію ресурсів і створення сприятливого інтелектуально - знаневого середовища, необхідних для економічного прориву у вигляді інновацій.

В цьому контексті рівень конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва доцільно розглядати як рамкову умова розвитку інноваційних кластерів, які в свою чергу - як на ключовий фактор економічного зростання і виходу з рецесії. Дієвим механізмом епохи глобалізації є гнучкі об'єднання суб'єктів господарської діяльності для досягнення і посилення конкретного господарського ефекту. Такими об'єднаннями є кластери.

Найважливішим показником діяльності кластерів є забезпечення високої конкурентоспроможності їх продукції на ринку, тому кластерний розвиток країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки. Крім того, кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших.

Кластер - поняття складне і багатогранне, тому існує багато різних підходів до трактування економічної етимології походження цього процесу. Однак з точки зору економічної політики найбільш важливим є розуміння рушійних чинників конкурентоспроможності та зростання.

Інноваційний кластер - це група незалежних підприємств - інноваційних старт-апів, малих, середніх і великих фірм, а також дослідницьких організацій, які функціонують в одному секторі та регіоні, що сприятимуть стимулюванню інноваційної активності за допомогою інтенсивної взаємодії, спільного використання потужностей і обміну

знаннями, компетенціями, забезпечення внеску в трансферт технологій, створення мереж співпраці та поширення інформації між суб'єктами кластера [2, с. 9].

Крім того, учасники кластера здійснюють інвестиції в спеціалізовані, але споріднені технології, інфраструктуру, людські ресурси, що веде до масового виникнення нових промислових підприємств. Таким чином, кластери є причиною капіталовкладень. Формування кластерів промислових підприємств залізничного транспорту в економіці часто підвищується і міжнародна конкурентоспроможність країни в цілому.

При формуванні кластера промислових підприємств починають сприяють розвитку один одному, вигоду отримують усі учасники кластера промислових підприємств. Нові виробники, що приходять з інших галузей кластера, прискорюють розвиток, стимулюючи різні підходи до НДДКР і забезпечуючи необхідні засоби для впровадження нових стратегій. Відбуваються вільний обмін інформацією і швидке розповсюдження нововведення за каналами постачальників або споживачів.

Кластери є причиною крупних капіталовкладень і пильної уваги уряду, тобто кластер стає чимось більшим, ніж проста сума окремих його частин. У процесі розвитку кластера економічні ресурси починають перетікати до нього з ізольованих галузей, які не можуть використовувати їх так само продуктивно (рис.2).

Серед усіх переваг кластерного підходу, найважливішим є доступ до інновацій, знань, та «ноу-хау». Кластерний підхід швидше дає промисловим підприємствам інформацію про переваги в технологіях та зміни у вигодах покупців та споживачів. Опосередкованими вигодами кластерного підходу є нематеріальні активи, які не переносяться прямо в баланс, а потенційно мають навіть більший вплив, ніж прямі вигоди. Переваги цих активів походять з мобільної робочої сили та обміну знаннями поміж промисловими підприємствами залізничного транспорту через формальні та неформальні дискусії з учасниками, постачальниками та споживачами (рис. 2.11).

Основна мета кластера промислових підприємств – підвищити конкурентоспроможність підприємств за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновацій, освіти, навчання і заходів політики підтримки.

Застосування кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку промислових підприємств, досягнення високого рівня економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

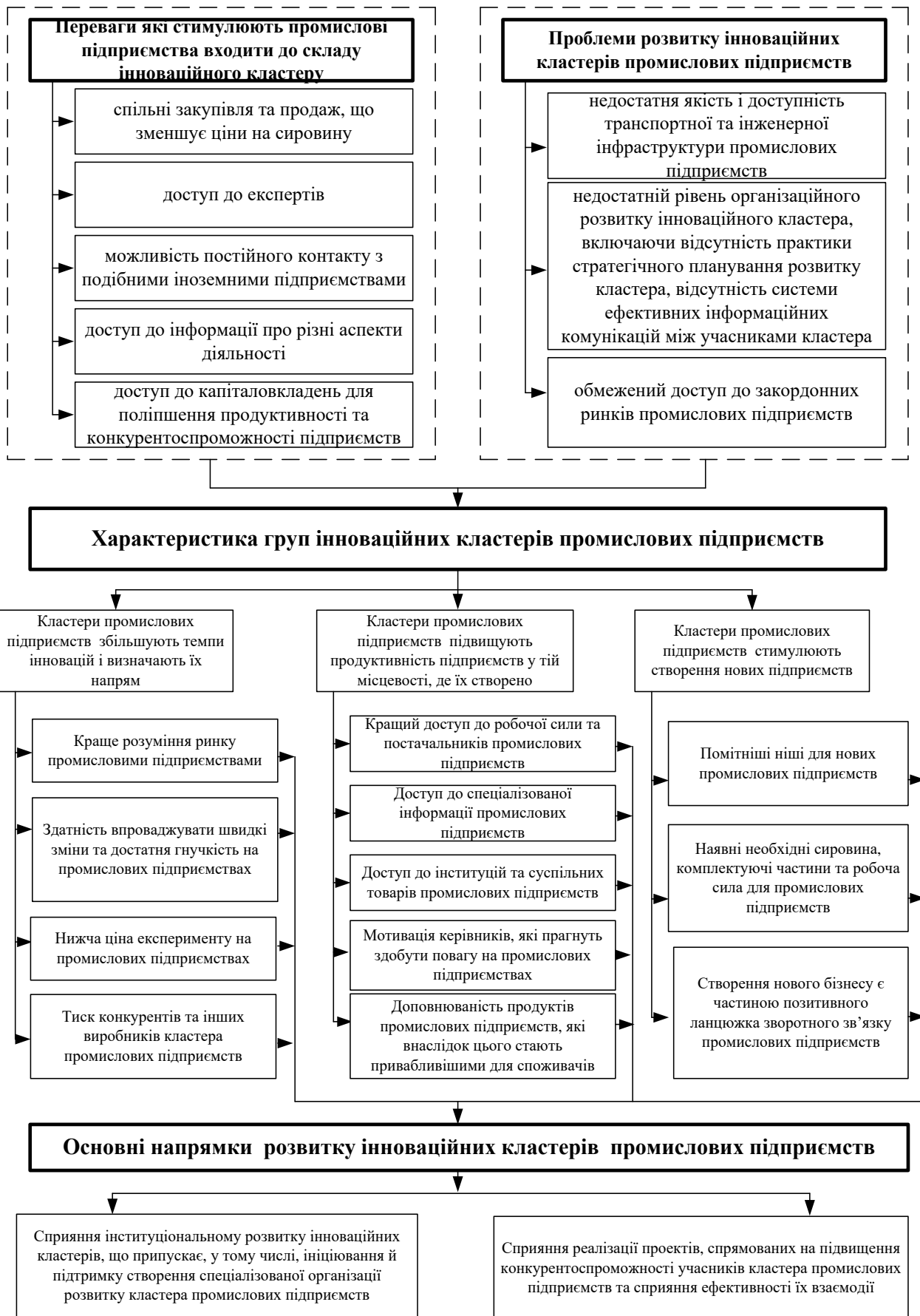


Рис. 2.11. Передумови формування основних напрямків розвитку інноваційних кластерів промислових підприємств

У порівнянні з індустріальними кластерами, невід'ємними елементами інноваційних кластерів є організації - генератори нових знань, серед яких дослідні центри або університети. Це дає можливість координувати зусилля і фінансування для створення нових продуктів і технологій.

Мережева структура інноваційних кластерів спрощує доступ до фінансових ресурсів, нових знань і технологій, нових ринкових стратегій, вимогам споживачів і ринкової інформації [7, с. 108].

Ключовою особливістю кластерів, що розвиваються є те, що вони мають в своєму арсеналі всі види діяльності, необхідні для створення споживчих цінностей. Ще одна важлива особливість успішних кластерів полягає в їх здатності змінюватися і адаптуватися. Відкритість, співпраця, інновації, сталий розвиток і ефективне поєднання спеціалізації і диверсифікація складають основу подолання складнощів інноваційними кластерами, які здатні до виживання і еволюціонування в більш досконалі механізми ринкової активності.

Отже, у сучасній економічній науці саме інноваційні кластери розглядаються в якості локомотивів економічного розвитку, оскільки забезпечують зростання конкурентоспроможності та інноваційності підприємств, сприяють вирішенню проблем зайнятості, галузевого і регіонального дисбалансу.

Завдяки глобалізації підприємства отримують можливість розміщувати свої ресурси і свою діяльність в місцях, де є кращі умови для цього. Таким чином, чим більше ринки схильні до глобалізації, тим імовірніше, що потоки ресурсів спрямовуватимуться в найбільш сприятливі з точки зору бізнес-клімату регіони, посилюючи роль інноваційних кластерів і регіональну спеціалізацію. Поглиблення спеціалізації кластерів веде до розвитку зв'язків з іншими інноваційними кластерами, які займаються пов'язаними доповнюють їх діяльність цінностями.

Беручи до уваги переваги кластерного підходу до інноваційного розвитку економіки, передові країни світу розробляють і проводять активну політику підтримки процесів формування і розвитку інноваційних кластерів в різних регіонах і галузях.

Рівень конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва як рамкова умова створення інноваційних кластерів об'єктивно впливає на процес трансформації агломерацій в інноваційні кластери та процес адаптації з урахуванням його соціально-економічних особливостей.

Литература

1. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. - Львів: Світ, 1995. - 296 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.

3. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
4. Вербицкий І.С. Концептуальні засади стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. – К., 2007. – № 8. – С.157–165.
5. Дойл П., Штерн Ф. Маркетинг, менеджмент и стратегии. СПб.: Питер, 2007. 544 с.
6. Друкер П. Ф. Инновации и предпринимательство. СПб.: Бук Чембер Интернэшнл, 1992. 160 с.
7. Карлоф Б. Ділова стратегія. Москва: Економіка, 1991. 239 с.
8. Мельтюхова Н. М. Державне управління як єдність діяльності та відносин: монографія. Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2010. 204 с.
9. Мескон, М. Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента - М.: Вильямс, 2014. - 672 с.
10. Минцберг Г., Альстренд Б. Школы стратегий: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2000. 336 с.
11. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції : пер. з англ. / Е. Майкл Потрер. –К. : Основи, 1997. – 390 с.
12. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія /; Укр. інж.-пед. акад. – Херсон : Грінь Д. С. [вид.], 2016. – 287 с.
13. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации: учеб. для вузов: пер. 9-го англ. изд. Москва: ИНФРА-М, 2000. 411 с.
14. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации.– М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
15. Чандлер А. Стратегия и структура.–М.:Мир, 1988. – 464 с.
16. <https://uk.wikipedia.org/wiki>

2.7. ХОЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: БЕЗПЕКОВІ АСПЕКТИ

Штангрет А. М.

доктор економічних наук, професор, м. Львів

Посилення нестабільності середовища функціонування для українських підприємств вимагає приділення уваги не лише проблемі ефективного використання матеріальних та трудових ресурсів, оптимізації технологічних процесів та завоюванню й втриманню власних конкурентних позицій на ринку, але й зосередження уваги на захисті бізнесу як умови його функціонування в короткостроковому періоді та розвитку в довгостроковій перспективі. Відтак, холістичне управління, як таке, що передбачає застосування цілісного погляду на усі процеси, які стосуються внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, формує необхідні передумови забезпечення стабільності

фінансово-господарської діяльності та захисту від негативної дії загроз, тобто є основою стійкого розвитку підприємства.

Теоретичній розробці питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на усіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, В. Прохорова, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін.

Холістичний підхід в управлінні сформований у роботах І. Адізеса, Д. Бека, Т. Загорної, К. Кована, Ж. Гебсера, О. Козлової, Ф. Котлера, А. Крикорцева, А. Маслоу, Г. Минцберга, М. Портера, С. Прахалада, К. Уілбера, Н. Чучко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі увагу зосереджено на холістичному управлінні з позицій маркетингу і в недостатній мірі обґрунтовано його сутність, зокрема визначенню безпекових аспектів, які для українських підприємств, в поточних умовах ведення бізнесу, є найбільш пріоритетними.

В основі холізму, як напряму в сучасній західноєвропейській філософії, лежить латинське слово *holos*, яке можна перекласти як «цілий» або є «сукупність», «поєднання». Історичні корені холістичного підходу були сформовані ще у працях Аристотеля. Саме цей мислитель обґрунтовував позицію, що в природніх процесах ціле більш важливіше за окремі його складові. В основі холістичного підходу покладено сприйняття світу Аристотелем як ієрархічної системи, в якій усі складові пов'язані між собою, тобто перебувають в активній взаємодії.

На наступних етапах розвитку, відбувся певний відхід від ідей Аристотеля, що було спричинено виникненням та поширенням іншого підходу – редуccionізму, основи якого заклали Платон та в подальшому розвинули Галілей та Ньютон. Редуccionалістична картина світу представляє природу як певну машину, яка, поєднуючи різні механізми, складається із сукупності деталей, суть та дії яких чітко описуються законами математичного сприйняття.

В сучасних наукових дослідженнях збільшується кількість прихильників холістичного підходу, що пояснюється складністю застосування редуccionізму в умовах нелінійності розвитку світу. Для прикладу, комплексне управління якістю, управління бізнес-процесами та управління знаннями розвиваються на основі холістичного підходу [10].

Поняття холізму вперше було застосовано у 1926 р. південно-африканським військовим та державним діячем Яном Смутсом у книзі «Еволюція особистості». Подальша популяризація стала можливою завдяки книзі Джона Скотта Холдейна під назвою «Філософські основи біології», яка побачила світ у 1931 р.

У сучасному словнику з етики холізм представлено як напрям, що розглядає «... цілісність світу як наслідок творчої еволюції, що спрямовується нематеріальним і непізнавальним «фактором цілісності» [6]. Дж. Міллер подає холістичність як «... цілісність Всесвіту, тобто те, що не ділиться на частки» [4]. Холізм сьогодні застосовується в різних сферах, але базовою ідеєю є позиція, що сума складових певної сукупності залишається меншим у порівнянні із цілісною системою, що є наслідком специфіки та особливостями формування кожного складника. В гносеології холістичні принципи обґрунтовують позицію, що «... пізнання цілого повинне переджувати пізнання його частин» [9, с. 114].

Здійснене узагальнення дозволило виявити, що холістичне управління стосовно соціально-економічних систем в найбільшій мірі розглядається щодо маркетингу. Так, для прикладу, Ф. Котлер обґрунтовує холістичне управління як «... підхід, за яким робиться спроба визнати й збалансувати різні компетенції та труднощі маркетингової діяльності за допомогою їхнього поєднання під однією загальною концепцією» [3, с. 35], що визначає його здатність узгодити інтереси усіх зацікавлених осіб, тобто акціонерів, працівників, управлінського персоналу, споживачів, дистриб'ютерів, і т.д., та отримати прийнятний варіант взаємодії. Тобто, йдеться про об'єднання чотирьох базових моделей управління в маркетингу, а саме: інтегрованого, внутрішнього, взаємовідносин та соціально-відповідального. Схожої думки дотримується і О. Козлова подаючи холістичне управління в маркетингу як «... підхід, що об'єднує в одну модель існуючі концепції як елементи певної інтегрованої структури на єдиних принципах, враховуючи особливості ринків, на яких функціонує підприємство» [2, с. 15]. О. Козлова обґрунтовує не лише горизонтальне поєднання базових моделей управління в маркетингу, але й вертикальне, що повинно сприяти досягненню добробуту та задоволенню інтересів на взаємоприйнятному рівні як окремого громадянина, підприємства, так і держави загалом.

Деяку іншу позицію, хоча і стосовно маркетингу, займають Семенюк І. В та Євтушенко В. А., акцентуючи увагу, що «... усі компоненти процесу розглядаються як єдине ціле, що включає в аналітичний процес усі складові ланцюга створення вартості й оцінює вплив цих процесів на споживачів, дистриб'ютерів, дилерів, постачальників, співробітників й акціонерів» [5, с. 147]. Зважаючи на поставлене завдання в дослідженні, така позиція цікава тим, що автори в цілому розглядають усі процеси, об'єднавши та шукаючи взаємозв'язок та визначаючи вплив зміни умов функціонування.

Узагальнюючи доцільно підкреслити, що застосування холістичного підходу управління в маркетингу спирається на необхідність цілісного розгляду процесів та сприйняття змін й відстеження взаємозв'язків між усіма складовими системи, що уможливорює досягнення поставлених цілей не лише в межах підприємства, а й стосовно суб'єктів зовнішнього середовища. Продукт повинен не тільки задовольняти потреби споживача та забезпечувати отримання прибутку підприємства-виробника, але й не бути шкідливим для навколишнього середовища та сприяти більш раціональному використанню природних ресурсів.

У філософському енциклопедичному словнику [8] холістичний підхід до управління підприємством розглядається у розрізі шести логічних аспектів:

елементному, який передбачає виявлення елементів, що входять в досліджувану систему, а також визначення рівня спільності системи, її потужності;

структурному, що вимагає визначення типу структури, яка характеризується зв'язками, кількісною і якісною взаємозалежністю;

функціональному, що передбачає виділення функцій системи в цілому і її окремих елементів (підсистем, компонент), відповідності виділених функцій, їх дублювання;

інтегративному, що полягає з'ясування цілей системи, різних протиріч в її діяльності, напрямків і методів вирішення виявлених протиріч, виділення основної ланки, що забезпечує збереження досліджуваного об'єкта як єдиної, цілісної системи;

комунікативному, що передбачає виявлення характеру субординаційних і координаційних зв'язків між системами, тісноти і складності цих зв'язків;

історичному, який включає вивчення історії формування системи, виділення етапів / фаз її розвитку, досягнутого рівня, і на цій базі прогнозування майбутніх перспектив.

Окреслення основних аспектів холістичного управління в маркетингу, а також аспекти його застосування в інших сферах людської діяльності, послужить необхідною основою для розгляду безпекових аспектів холістичного управління підприємством виходячи з наступних ключових моментів:

якщо традиційне управління підприємством передбачає жорстке ієрархічне підпорядкування, то холістичне – надає перевагу залученню усіх учасників до розроблення та реалізації управлінських рішень. В умовах більшості українських підприємств залишається діюча система безпеки, яка передбачає підпорядкуванню окремого спеціалізованого підрозділу директору, чи одному із його заступників. До завдань цього підрозділу, як правило, входить забезпечення силової безпеки підприємства, тобто фізичних захист майна. Поточні умови ведення бізнесу вимагають зміни такої системи забезпечення економічної безпеки, до складу якої повинні входити не лише силова безпека, а перш за все

фінансова, кадрова, інформаційна і т.д. Розширення кадрового складу спеціалізованого підрозділу обмежене реальним ресурсним та організаційним забезпеченням при зростаючій потребі досягнення й підтримки необхідного рівня безпеки. За таких умов, доцільно розглянути та застосувати переваги холистичного підходу. В сфері економічної безпеки вони можуть бути реалізовані наступним чином, коли усі працівники, а не лише співробітники спеціалізованого підрозділу, залучаються до виконання певних обов'язків в безпековій сфері у відповідності до місця основної роботи, здатності виконувати завдання та особистого місця в організаційній структурі не лише підприємства, а його безпекової структури. Тобто йдеться про фактичне використання базових засад холізму в окремо взятій сфері – безпековій. Кожен працівник, мотивований необхідністю приділення певної уваги виконанню завдань в безпековій сфері за для підтримки функціонування підприємства, а отже і збереження власного робочого місця, виконує поставлені завдання, тобто безпосередньо приймає участь у реалізації захисних заходів. Формування завдання, координація взаємодії, контроль та коригування процесу реалізації управлінських рішень залишається в сфері обов'язків співробітників спеціалізованого підрозділу. Як результат, такий підхід об'єднує усіх працівників, посилює взаємодію між управлінським персоналом та забезпечує, при мінімальних ресурсних затратах, можливість досягнення необхідного рівня безпеки стосовно кожної функціональної складової економічної безпеки підприємства;

в основі традиційного управління лежить аналітичний підхід, який передбачає поетапний поділ складної системи на підсистеми нижчого порядку із подальшою деталізацією для формування загальної структури. Р. Уфимцев [7, с. 46] доводить, що застосування аналітичного підходу формує ілюзію контролю, адже будь-яка система є достатньо складною, а застосування традиційного аналізу не забезпечують необхідний рівень контролю. На противагу зазначеному, холистичний підхід не вимагає деталізацію системи, а передбачає сприйняття її цілісною, попри будь-який рівень складності та наявності відмінностей в окремих складових. В процесі забезпечення економічної безпеки підприємства такий підхід реалізовується шляхом планування захисних заходів не стосовно окремих функціональних складових, а виходячи із необхідності досягнення необхідного рівня безпеки, який сприятиме функціонуванню та розвитку підприємства;

розроблення та реалізація суб'єктами безпеки захисних заходів, окрім консолідації зусиль усіх працівників як безпосередніх або ж опосередкованих учасників, потребує інформаційного супроводу. Йдеться як про інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень, так і підтримання зворотного зв'язку для контролю за їх реалізацією. Саме встановлення та налагодження зворотного зв'язку із деталізацією завдань для кожної складової системи

управління є відмінною характеристикою холістичного управління підприємством. Такий зворотній зв'язок може бути встановлений за рахунок контролю, який в системі економічної безпеки підприємства реалізується шляхом формування та розвитку внутрішньогосподарського контролю та внутрішнього аудиту. Обидві форми організації контролю на певному рівні застосовуються в управлінні підприємства, але доповнення переліку їх завдань, конкретизація суб'єктів та об'єктів контролю, розроблення внутрішніх положень та методичного забезпечення дозволяє отримати необхідні інструменти інформаційного супроводу. Важливо, що до проведення внутрішньогосподарського контролю та внутрішнього аудиту залучаються усі працівники, контроль стосується усіх аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства, завдяки чому формується загальне уявлення про рівень та зміну економічної безпеки підприємства;

відмінною рисою холістичного управління підприємством є зменшення відстані у взаємовідносинах між управлінським персоналом та іншими групами працівників підприємства. Основою такого зближення є узгодження інтересів та усвідомлена можливість їх досягнення через взаємну увагу до процесу забезпечення безпеки. Будь-яка пересічна інформація, отримана одним із працівників, може, після ретельної перевірки, стати початковим імпульсом для більш ретельного зосередження уваги на фактах, що вказують на момент виникнення та посилення негативного впливу певної зовнішньої та/або внутрішньої загрози. Перевірка достовірності інформації вимагає отримання підтвердження з кількох незалежних джерел, що також не може бути здійснено без активної участі окремих працівників як найменшої складової системи економічної безпеки підприємства;

децентралізація – ще одна властивість холістичного управління, завдяки якій процес забезпечення економічної безпеки передбачає передання виконання функціональних завдань окремим підрозділам. Так, ідентифікація загроз та розроблення й реалізації найбільш доцільних захисних заходів в сфері фінансової безпеки доцільно покласти на бухгалтерію, а протидія загрозам кадровій безпеці повинна бути в сфері завдань відділу кадрів. З метою уникнення ситуації, коли реалізація певних захисних заходів спричиняє виникнення загроз стосовно іншої функціональної складової економічної безпеки, загальна координація дій залишається за службою безпеки підприємства. Застосування такого підходу сприяє максимально ефективному використанню ресурсного й організаційного забезпечення при цілісній орієнтації на процес забезпечення економічної безпеки, коли в цьому процесі учасниками виступають працівники усіх структурних підрозділів у відповідності до своєї безпосередньої спеціалізації;

виконання певних завдань в системі забезпечення економічної безпеки підприємства не може здійснюватися виходячи лише із необхідності збереження робочого місця. Відповідно, холістичне управління передбачає збільшення активності кожного учасника через розроблення та застосування системи морального та матеріального стимулювання. Ефективність застосування такої системи полягає в тому, що доплати та заохочення працівників сумарно складають менші витрати у порівнянні із збільшенням кількості штатних одиниць спеціалізованого підрозділу;

3. Дзуліт, Н. Стасів та Р. Терно [1] обґрунтовують позицію, що холістичне управління є «... більш прогресивною формою управління, оскільки цілісніше вивчає соціальний простір, що включає в себе споживачів, власників (акціонерів) підприємства, працівників, посередників тощо». З цією позицією можна погодитися і застосувати в безпековій сфері. Так, економічна безпека формує основу для досягнення загальних інтересів підприємства, які узгоджують в собі інтереси власників, менеджменту та працівників. Зважаючи, що суб'єкти зовнішнього середовища, тобто споживачі, постачальники, місцеве населення, представники громади і т.д. також керуються власними інтересами, то досягнення та захист загальних інтересів підприємства повинно передбачати внесення змін та пошук компромісу.

Висновки. Функціонування та розвиток бізнесу в умовах високої та складно прогнозованої зміни середовища функціонування вимагає приділення належної уваги безпековим процесам. Забезпечення безпеки шляхом створення окремого підрозділу, орієнтованого на фізичний захист майна є застарілим та хибним в сучасних умовах підходом. Протидія та захист від дії зовнішніх та внутрішніх загроз можливе шляхом використання холістичного підходу, який все більш активніше застосовується в управлінні підприємствами. Орієнтуючись на цілісність розгляду підприємства як системи економічної безпеки підприємства, із необхідним виділенням найменших її складових, тобто працівників, управлінського персоналу, власників, холістичне управління сприяє посиленню взаємодії між ними, об'єднанню з метою реалізації взаємоузгоджених інтересів, що створює необхідну основу для розвитку бізнесу.

Холістичне управління повинно бути спрямованим на визначення фактичної потреби підприємства у рівні економічної безпеки, наявності ресурсного й організаційного забезпечення, формування партнерських відносин із зовнішніми суб'єктами безпеки та консолідацію зусиль усіх працівників в сфері реалізації захисних заходів. Умови ведення бізнесу та економічні інтереси підприємства є вихідними положеннями при визначенні необхідного рівня безпеки. Поруч з цим наявне ресурсне та організаційне забезпечення може бути недостатнім для організації та здійснення безпекової діяльності, що вимагає налагодження партнерських відносин із зовнішніми суб'єктами безпеки, дії яких

в повній мірі, або ж частково можуть компенсувати недостатність безпекового потенціалу підприємства.

Узагальнюючи доцільно підкреслити, що холистичне управління формує необхідне підґрунтя для удосконалення забезпечення економічної безпеки підприємства через поєднання цілісності процесу розроблення та реалізації захисних заходів стосовно усіх функціональних складових із необхідною конкретизацією виконання завдань кожним працівником підприємства як найменшої складової системи економічної безпеки.

Література

1. Дзуліт З. П., Стасів Н. В., Терно Р. М. Сутнісна характеристика та основні принципи холистичного управління. *Ефективна економіка*. 2019. №3. URL : www.economy.nayka.com.ua.
2. Козлова О.А. Теория и методология формирования рынка органической продовольственной продукции на основе холистического маркетинга : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : 08.00.05. Омск, 2011. 43 с.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л., Павленко А.Ф. Маркетинговый менеджмент : підручник. Київ : Видавництво «Хімджест», 2008. 720 с.
4. Миллер Дж. Холистическое образование: педагогика предчувствия тетрадь. *Политика образования*. 2002. Вып. 3. № 50. URL : <http://ps.1september.ru/article.php?ID=200105607>
5. Семеняк І.В., Євтушенко В.А. Основні тенденції розвитку сучасного менеджменту маркетингу. Вісник Харківського національного університету «ХПІ». 2010. № 5. С. 146–156.
6. Тофтул М. Г. Сучасний словник з етики. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. 416 с. URL : <http://eprints.zu.edu.ua/11783/1/%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BAa-1.pdf>
7. Уфимцев Р. Эффект бабочки в маркетинге. *&Стратегии*. 2006. № 8. С. 45–52.
8. Философский энциклопедический словарь. / Гл. редакция: Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов. Москва : Советская энциклопедия, 1983. 840 с.
9. Цофнас А.Ю. Гносеология: учеб. пос. / Изд. 2-е, испр. и доп. Одесса : Наука и техника, 2011. 248 с.
10. Штангрет А. М. Формування економіки знань в Україні: характеристика, оцінка та моделювання : монографія. Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. 246 с.

РОЗДІЛ 3 ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. НАУКОВО - МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Ареф'єв С. О.

доктор економічних наук, м. Київ

Забашта Є.Ю.

аспірант, м. Київ

Одним із шляхів економічного зростання металургійних підприємств є інноваційний розвиток. Інноваційні перебудови на сучасному етапі розвитку підприємств металургійної галузі можуть не лише забезпечити високі показники економічного розвитку, але й підвищити конкурентоспроможність, а також допоможуть вирішити економічні, екологічні та соціальні проблеми. Процеси інноваційного розвитку охоплюють всі структурні, ресурсні та функціональні складові діяльності підприємства, а каталізатором переходу діючої системи до необхідного рівня виступають організаційно-управлінські інновації. При цьому підході система управління спочатку налаштовується на безперервну розробку і впровадження організаційно-управлінських інновацій відповідно до цілей інноваційного розвитку.

Теоретико-методологічні та методичні засади управління інноваційним розвитком підприємства знайшли відображення в роботах таких науковців: П. Друкер, Б. Людвалл, Р. Нельсон, М. Портер, Волощук Л.О., Дідченко О. І., Капранова Л.Г., Командровська В. Є., Левицький В.В., Микитюк П. Д., Орехова К. В., Пожуєва Т. О., Полінкевич О. М., Філіппова С. В., Чухраєва Н. М., Донець, О. В. Шепеленко, С. М. Баранцева, О. Амоші, О. Вагонової, Л. Варави, С. Довбні, Л. Жилінської, В. Пономаренка.

Дослідження наукових робіт виявило, що сучасні підходи до управління інноваційним розвитком підприємства орієнтуються на стабільні економічні умови господарювання. На сьогодні процеси розвитку металургійних підприємств характеризуються несталістю, стагнацією, нестабільністю.

Теоретичною і методичною основою дослідження стали публікації та науково-аналітичні розробки, також монографії вчених з проблематики металургійного комплексу, також буде використані абстрактно-логічний та системно-функціональний методи.

Невід'ємною частиною інноваційного розвитку, яка синхронізована з розробкою і реалізацією технологічних форм інновацій, буде впровадження організаційно-управлінських інновацій з метою створення системи управління, здатної активізувати і виявити резерви інноваційних можливостей підприємства.

Основою методичного підходу є модель формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємства, яка враховує інноваційний і управлінський аспект. Модель визначає процес інноваційного розвитку від формування стратегічних цілей до їх досягнення через призму процесів оновлення та модернізації, що охоплюють виробництво і систему управління.

При цьому якщо сфера виробництва орієнтована на створення нового продукту або реалізацію нової технології виробництва, то організаційно-управлінська сфера - на формування технологій, методів та інструментів управління, застосування яких дозволить забезпечити вироблення ефективних управлінських рішень з розробки, реалізації та управління новими ідеями в техніко-технологічній сфері.

Рішення про формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку індивідуальні для кожного підприємства і визначаються не тільки загальними умовами, а й внутрішніми специфічними параметрами діяльності конкретної підприємства, його інноваційних можливостей. Для вирішення цього завдання запропоновано алгоритм формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку, який відображає основні етапи даного процесу (рис. 3.1).

Методологічний підхід визначає необхідність виконання ряду принципів поведінки об'єкта розвитку, що лежать в основі можливості досягнення цілей розвитку на основі збалансованої стратегії інноваційного розвитку[3].

Цілеспрямованість. Збалансована стратегія інноваційного розвитку повинна сприяти досягненню підприємством конкретних цілей в його інноваційному розвитку.

Систематичність. Системний підхід повинен бути основою для розробки збалансованої стратегії інноваційного розвитку, оскільки стратегія - це також система, як і підприємство, яка включає відповідну ієрархію зв'язків, що взаємопов'язані між собою та взаємно впливають один на одного.

Ресурсна обмеженість. Будь-яке підприємство, як система, діє в умовах обмежень усіх видів ресурсів, які потрібно не тільки залучати, а і ефективно використовувати.

Складність. При розробці збалансованої стратегії інноваційного розвитку слід враховувати її вплив на всі сфери функціонування підприємства, що впливає на ефективність її реалізації.

Альтернативність. Слід розглянути достатню кількість альтернатив для того, щоб в умовах дефіциту власних та залучених ресурсів вибрати ту, яка сприятиме досягненню поставленої мети.

Оптимальність. При розгляді стратегічних альтернатив вибирається та, яка дасть найбільший ефект при мінімально визначених ризиках. Цей принцип послідовно реалізується на всіх етапах формування та реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку, що забезпечує оптимальність управління.

Послідовність. Дії, що беруть участь у процесі розробки стратегії, повинні мати певну послідовність та обмежені фактором часу.

Керованість. Управління – це процес прийняття рішень про вплив на керовану систему, а саме, на суб'єкт. Об'єктом управління є збалансована стратегія інноваційного розвитку, рішення необхідно приймати за відсутності готових схем та минулих прецедентів, оскільки збалансована стратегія інноваційного розвитку пов'язана з впровадженням інноваційних ідей.

Гнучкість. Система розробки та впровадження стратегії повинна бути здатною сприймати та реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Ефективність. Зворотній зв'язок і контроль - це перш за все, оскільки саме завдяки зворотному зв'язку та контролю можна оцінити, наскільки ефективний процес розробки стратегії, наскільки ефективно обрана альтернатива досягає своїх цілей з обмеженими ресурсами.

Алгоритм формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємства має декілька етапів[10].

На першому етапі передбачається визначення цілей інноваційної діяльності підприємства. У загальному вигляді економічна мета підприємства формується як прагнення до зростання доходів та підвищення ефективності виробництва за допомогою здійснення інноваційної діяльності.

Запропонований алгоритм спрямований на вирішення наступних завдань:

визначення стратегічних цілей розвитку і обґрунтування пріоритетних сценаріїв стратегічного розвитку в залежності від існуючих і потенційних можливостей у виробничій і управлінській сфері;

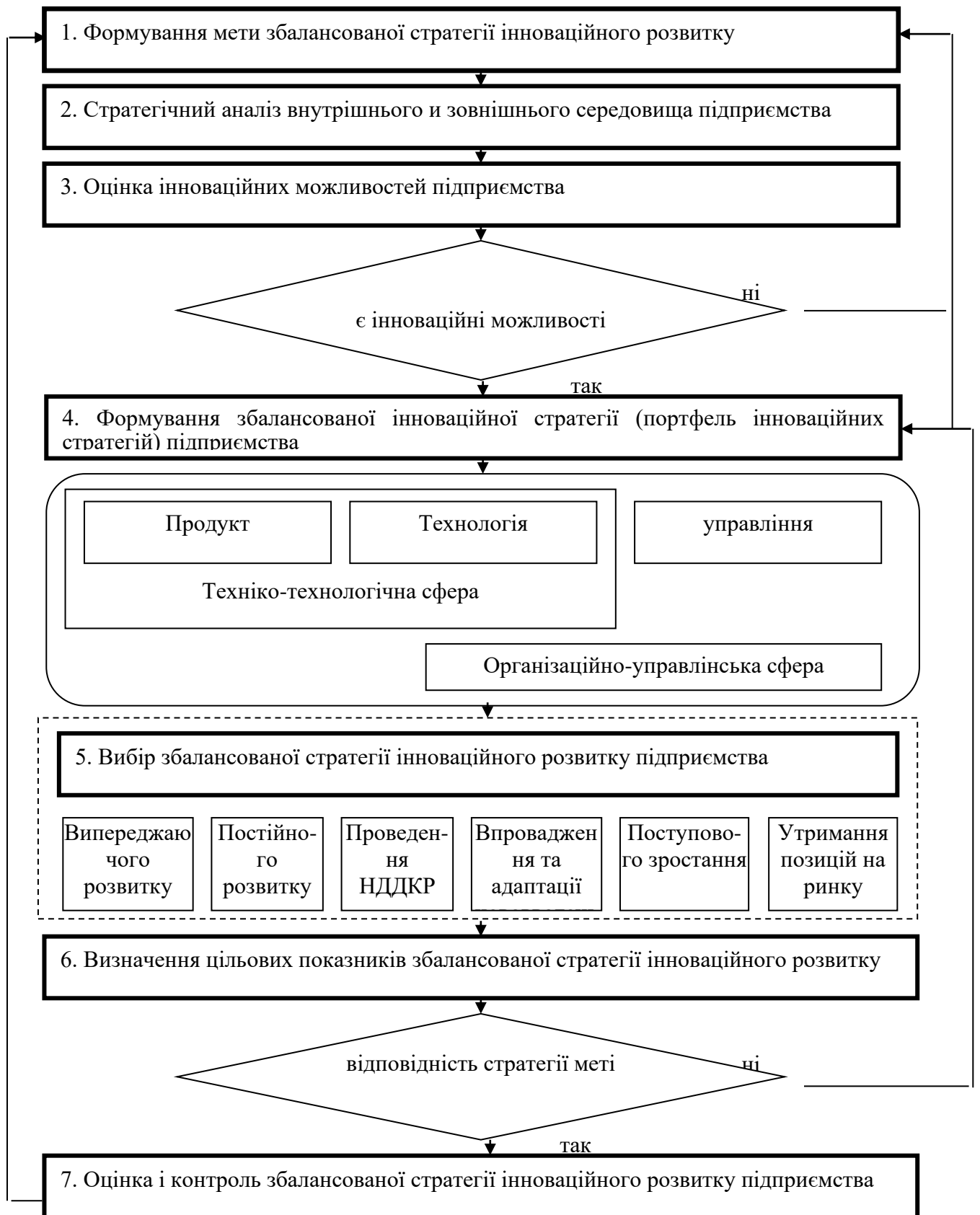


Рис. 3.1 Алгоритм формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємства

забезпечення вибору інноваційних проектів з позицій досягнення збалансованості розвитку і наявності реальних і можливих ресурсів підприємства;

формування пакету інноваційних проектів в техніко-технологічній та організаційно-управлінській сферах для досягнення поставлених цілей розвитку на основі принципів і критеріїв збалансованості розвитку;

забезпечення контуру управління реалізованими проектами розвитку для забезпечення можливості реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку і досягнення поставлених цілей.

В якості умов збалансованості стратегії слід виділити синхронність, пропорційність, рівномірність розвитку техніко-технологічної сфери та організаційно-управлінської сфери за рахунок безперервності розробки та реалізації інновацій, що має лягти в основу процесу формування та подальшої реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку.

На другому етапі проводиться аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища. Реалізація цільових установок збалансованого інноваційного розвитку підприємства можлива тільки при наявності необхідних ресурсів і сприятливих умов у зовнішній і внутрішньому середовищі підприємства.

Відповідно, завдання проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища полягає не тільки у фіксації положення підприємства до моменту розробки збалансованої стратегії інноваційного розвитку, а й визначення перспектив розвитку з урахуванням потенційних інноваційних можливостей всередині підприємства і його навколишнього середовища [2].

Після постановки цілей проводиться стратегічний аналіз, на основі якого формується збалансована стратегія інноваційного розвитку металургійного підприємства. В процесі формування стратегії необхідно вивчити ринкові позиції підприємства, оцінити потенційні інноваційні можливості і ризик їх втрати, а також провести аналіз фінансово-господарського стану та досягнутого рівня ефективності управління та ін.

На третьому етапі, використовуючи отриману інформацію на основі проведення стратегічного аналізу, здійснюється оцінка інноваційні можливості підприємства.

Модель процесу оцінки інноваційних можливостей підприємства, система показників, що характеризують структурні складові інноваційних можливостей підприємства та підхід щодо розрахунку індексу інноваційних можливостей металургійних підприємств представлено в розділі 2 дисертаційної роботи.

На четвертому етапі проводиться формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Для формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку суттєве значення має вибір пріоритетів розвитку металургійних підприємств, які втілюються в конкретних інноваційних проектах. Інноваційний розвиток металургійних підприємств в сучасних умовах може плануватися за різними напрямками.

Однак обмеженість необхідних ресурсів для здійснення різноспрямованих стратегій інноваційного розвитку змушує підприємства вибирати напрямки розвитку. Аналіз і відбір інноваційних проектів здійснюються на основі сукупності методів і способів, що дозволяють прогнозувати витрати для всіх стадій життєвого циклу з урахуванням різних технічних і фінансово – економічних чинників[11].

Виходячи з можливостей підприємства, для визначення найбільш перспективних напрямків інноваційного розвитку можливе застосування методу ранжирування. Він дозволяє розподілити стратегії інноваційного розвитку відповідно до їх пріоритетності та інноваційних можливостей підприємства. Процедура прийняття рішень приймає чіткий формалізований вигляд, виключаючи можливу суб'єктивність при обліку думок різних експертів.

На п'ятому етапі здійснюється вибір збалансованої стратегії інноваційного розвитку. Для вибору стратегії запропонована матриця вибору інноваційної збалансованої стратегії інноваційного розвитку в залежності від рівня ризику та індексу інноваційних можливостей (рис. 2.7). Обрана збалансована стратегія інноваційного розвитку багато в чому визначає ефективність досягнення поставлених цілей.

Матриця являє собою квадрат, сформований по двох осях: рівень ризику втрати інноваційних можливостей підприємства (вертикальна вісь) та індекс інноваційних можливостей (горизонтальна вісь).

Вертикальна вісь розділена на п'ять частин: катастрофічний, критичний, підвищений, допустимий, безризиковий рівень ризику. Горизонтальна вісь розділена також на п'ять частин, що демонструють рівень інноваційних можливостей: дуже низький, низький, середній, високий, дуже високий.

Кожному з 25 квадрантів матриці відповідає певний тип збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства. Доцільно виділити п'ять типів збалансованих стратегій інноваційного розвитку підприємств в залежності від стратегічної мети (табл.3.1).

У практичній інноваційній діяльності має місце поєднання цих видів стратегій, тому важливо визначення пропорцій, на основі яких розподіляються ресурси між цими стратегіями.

Рівень ризику втрати інноваційних	Катастрофічний 0,8 – 1	Стратегія утримання позицій на ринку	Стратегія утримання позицій на ринку	Стратегія поступового зростання	Стратегія поступового зростання	Стратегія поступового зростання
	Критичний 0,6-0,8	Стратегія утримання позицій на ринку	Стратегія утримання позицій на ринку	Впровадження та адаптації нововведень	Впровадження та адаптації нововведень	Впровадження та адаптації нововведень
	Підвищений 0,4-0,6	Стратегія поступового зростання	Впровадження та адаптації нововведень	Стратегія випереджаючого зростання	Стратегія випереджаючого зростання	Стратегія випереджаючого зростання
	Допустимий 0,2-0,4	Стратегія поступового зростання	Впровадження та адаптації нововведень	Стратегія випереджаючого зростання	Проведення НДДКР	Проведення НДДКР
	Безризиковий 0-0,2	Стратегія поступового зростання	Впровадження та адаптації нововведень	Стратегія випереджаючого зростання	Проведення НДДКР	Проведення НДДКР
		Дуже низький	Низький	Середній	Високий	Дуже високий
	0-0,2	0,2-0,37	0,37-0,63	0,63-0,8	0,8-1,0	
	Індекс інноваційних можливостей					

Рис. 3.2 Матриця вибору збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства[1,10]

Таким чином, успіх збалансованої стратегії інноваційного розвитку багато в чому визначається здатністю керівництва визначити і реалізувати інноваційні можливості підприємства.

Таблиця 3.1

Види збалансованої стратегії інноваційного розвитку в залежності від стратегічної мети підприємства*

Інноваційні стратегії	Мета інноваційної стратегії
1	2
Проведення НДДКР	Стратегія проведення НДДКР пов'язана із здійсненням підприємством досліджень і розробок з урахуванням високих інноваційних можливостей та низького рівня ризику. Визначається характер запозичення ідей, інвестування НДДКР, їх взаємозв'язку з існуючими видами продукції і процесами: В основі стратегії лежить дослідження життєвого циклу підприємства, впровадження та адаптації нововведень, забезпечення випереджаючої наукоємності. В межах даної стратегії виокремлюють стратегію посилення позиції на ринку (при даній стратегії підприємство намагається зайняти найліпші позиції з даним продуктом і на даному

Продовження табл. 3.1

1	2
	ринку); стратегія розвитку ринку (коли підприємство шукає нові ринки збуту для продукту, який вже добре себе зарекомендував на інших ринках); стратегія розвитку продукту (на вже завойованих ринках відбувається удосконалення продукту за рахунок модернізації, модифікації тощо).
Випереджаючого зростання	Стратегія випереджаючого зростання спрямована на розробку і реалізацію принципово нових продуктів і процесів, враховує рівень інноваційних можливостей та ризик їх втрати. В межах стратегії випереджаючого зростання виокремлюють стратегію захисту частки ринку (передбачає, що підприємство захищає завойований ринок за рахунок поступової модифікації продукції, налагодження сервісного обслуговування тощо); стратегію підтримки виробничого потенціалу (спрямована на посилення окремих бізнес-ліній підприємства і підтримання у належному стані майнових комплексів по випуску певних видів продукції).
Впровадження та адаптації нововведень	Стратегія впровадження та адаптації нововведень відноситься до системи оновлення виробництва, виведення продуктів на ринки, використання технологічних переваг інноваційних можливостей та ризику. Стратегія передбачає збереження технологічних позицій підприємства та направлена на виживання лідера. В межах даної стратегії виокремлено стратегію продуктово-ринкової переорієнтації (при даній стратегії підприємство поступово відмовляється від традиційних продуктів і переходить до засвоєння випуску нових виробів).
Утримання позицій на ринку	Стратегія утримання позиції на ринку має на увазі виведення на ринок вдосконалених продуктів і технологій. Стратегія враховує високий ризик втрати інноваційних можливостей та низький індекс інноваційних можливостей. В межах даної стратегії виокремлюють: стратегію скорочення витрат; стратегію «ліквідації зайвого» (підрозділів чи видів діяльності, які перестали бути рентабельними); стратегію диверсифікації (переорієнтації ділової активності на інший, вигідніший вид діяльності).
Поступового зростання	Стратегія поступового зростання заснована на застосуванні радикальних і поліпшуючих інноваціях. Стратегія направлена на використання інноваційних можливостей підприємства та зменшення рівні ризику втрати інноваційних можливостей. В межах даної стратегії виокремлюють стратегію організаційних змін (передбачає зміну організаційної або виробничої структури управління та впровадження інших організаційно-технічних заходів); стратегію горизонтальної диверсифікації (передбачає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нової продукції, а це вимагає нових технологій, що відрізняються від вже існуючих).

*Джерело: складено автором на основі [1,3]

В процесі формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку необхідно враховувати пріоритети розвитку підприємства, які втілюються в розроблених заходах щодо підвищення інноваційних можливостей

підприємства. Інноваційний розвиток підприємства в сучасних умовах може плануватися за різними напрямками. Однак обмеженість необхідних ресурсів для здійснення різноспрямованих інноваційних стратегій змушує підприємства вибирати напрямки розвитку. Визначення методів нейтралізації або мінімізації ризиків втрати інноваційних можливостей підприємства здійснюються на основі сукупності методів і способів, що дозволяють прогнозувати витрати для всіх стадій життєвого циклу з урахуванням різних технічних і фінансово-економічних чинників.

Процес формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємства передбачає розробку системи довгострокових цілей інноваційної діяльності і вибір найбільш ефективних шляхів їх реалізації. Однак необхідно врахувати, що інноваційна діяльність підприємства включає в себе різні напрямки стратегічного вибору, тому при формуванні стратегії необхідний системний підхід, який дозволяє забезпечити взаємопов'язану і скоординовану діяльність всіх підрозділів підприємства і має синергетичний ефект.

Шостий етап передбачає оцінку і контроль реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємства

Оцінка ефективності реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку пропонується здійснювати за двома рівнями:

на першому рівні оцінюється ефективність реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку по кожній складовій оцінки інноваційної можливості підприємства;

на другому рівні оцінюється ступінь досягнення поставлених стратегічних цілей інноваційної діяльності підприємства в цілому.

Розрахувати коефіцієнт ефективності реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємства (Ke) за кожною складовою оцінки інноваційної можливості підприємства проводиться за наступною формулою (1)[10]:

$$Ke = \sum_{j=1}^m a_j \times w_j, \quad (1)$$

де m - число показників ефективності всередині даної складової;

w_j - ваговий коефіцієнт j -го показника ефективності для i -ої складової системи ключових показників оцінки інноваційної можливості підприємства, розраховується за формулою (2)[10]:

$$\sum_{j=1}^m w_j = 1, \quad (2)$$

a_j - оцінка зміни j -го показника ефективності, розраховується за формулою (3):

$$a_j = \frac{I f_j}{I p_j}, \quad (3)$$

Визначення індексу ефективності інноваційного розвитку підприємства в цілому розраховуємо за формулою (4)[10]:

$$IEC = \sum_{i=1}^n Ke \times w_j, \quad (4)$$

де w_j - ваговий коефіцієнт для i -ї складової системи показників інноваційної діяльності, $n = 5$ - число складових системи показників інноваційної діяльності, розраховується за формулою (5)

$$\sum_{i=1}^n w_i \quad (5)$$

Пріоритет показників окремої складової можна визначити за формулою (6)[10]:

$$P_j = \frac{w_i}{a_j}, \quad (6)$$

Якщо $IEC > 1$, то динаміка інноваційного розвитку підприємства позитивна (збалансована стратегія інноваційного розвитку ефективна).

Якщо $IEC = 1$, то динаміка інноваційного розвитку підприємства відсутня (збалансована стратегія інноваційного розвитку недостатньо ефективна, необхідне коригування).

Якщо $IEC < 1$, то динаміка інноваційного розвитку підприємства негативна (збалансована стратегія інноваційного розвитку неефективна, і вимагає перегляду).

Висновки. Розроблені науково-методичні засади формування та реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку дозволяє забезпечити оперативність прийняття рішень на всіх стадіях інноваційного процесу, скоротити терміни реалізації стратегії та підвищити її ефективність, що веде до конкурентної переваги підприємства в довгостроковій перспективі. налагодження інноваційної діяльності є можливим за умови покращення виробничо-технологічного, кадрового, маркетингового, наукового та фінансово-економічного забезпечення, використання збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств. Відтак, було удосконалено науково-методичні засади щодо формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку на засадах використання комплексу взаємопов'язаних економічних, технологічних, організаційних, управлінських, мотиваційних, аналітичних, нормативних дій, які спрямовані на проведення науково-технічних досліджень, впровадження інновацій та має практичне значення в рамках здійснення обраної стратегії, забезпечує вирішення ряду проблем з метою ефективного функціонування підприємства та його підрозділів, відновлення техніко-виробничого потенціалу.

Література

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : [моногр.] / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. ; [НАН України, Ін-т економіки промисловості]. — Донецьк, 2007. — 328 с.
2. Александрова В. П. Прогнозування впливу інноваційних факторів на розвиток економіки України : [Текст] / В. П. Александрова, М. І. Скрипниченко, Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. — 2007. — № 1. — С. 9–26.
3. Антонюк Л. А. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [Текст] / Л. А. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — 394 с.
4. Большаков В. І. Чорна металургія і національна безпека України / В. І. Большаков, Л. Г. Тубольцев. // Вісн. НАН України. — 2014. — С. 48–58.
5. Бойко О. М. Інноваційне забезпечення розвитку промислових підприємств України / О. М. Бойко Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://iee.org.ua/files/conf/conf_article19.pdf.
6. Діяльність суб'єктів господарювання за 2017 рік : Статистичний збірник / За ред. М. С. Кузнецової. - К.: Державна служба статистики України, 2018. — 483 с.
7. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : [моногр.] / В. В. Зянько. — Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. — 397 с.
8. Козенков Д. Є. Аналіз стану чорної металургії України: сучасні проблеми та шляхи розвитку [Електронний ресурс] / Д. Є. Козенков, О. В. Цимбалюк // Ефективна економіка. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2225>.
9. Кравченко В. А. Виявлення та опис підприємницьких ризиків: практичний алгоритм для українського бізнесу / В. А. Кравченко. — Вісник Запорізького національного університету. — 2008. - №1(3). — С. 63-70.
10. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: навч. посіб.: [для студ. вищ. навч. закл.] / [Л. І. Донець, О. В. Шепеленко, С. М. Баранцева та ін.]. — К.: ЦУЛ, 2012. — 457 с.
11. Кулицький С. Проблеми розвитку українського гірничо-металургійного комплексу на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. — 2015. — № 15. — С. 41–62. — Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr15.pdf>.
12. Полькіна А. С. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку металургії / А. С. Полькіна. // Управління розвитком. — 2014. — С. 134–137.
13. Плавшуда К. В. Державне програмування розвитку металургійного комплексу України / К. В. Плавшуда. // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». — 2013. — С. 211–219.
14. Нечаєва І. А. Вплив металургійної галузі на сталий розвиток промислового регіону [Електронний ресурс] / І. А. Нечаєва // Вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2011. — Режим доступу до ресурсу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_1_111.pdf.
15. Чернобровкіна С. В. Сучасний стан та проблеми металургійної та машинобудівної промисловості України / С. В. Чернобровкіна. // Вісник НТУ.
16. Щодо підвищення інноваційного потенціалу металургійної промисловості України. Аналітична записка / О. В. Собкевич, С. Л. Воробйов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1183>.

3.2. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДОМІНАНТНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Безугла Ю.Є.

кандидат економічних наук, доцент, м. Харків

Сластьяникова К.І.

магістрант, м. Харків

Механізм інтелектуалізації управління процесом інвестиційної привабливості підприємства займає важливе місце в загальній інноваційній системі управління, реалізація інноваційного менеджменту практично неможлива без відстеження і керування інвестиційно-інноваційними потоками певного суб'єкта господарювання.

Для досягнення збалансованості інвестиційно-інноваційного потоку в короткостроковому періоді розробляють заходи для прискорення залучення коштів й уповільнення їх виплат.

До основних заходів з прискорення залучення коштів відносять [1-3,5]:

- 1) забезпечення часткової або повної передоплати за продукцію, що має великий попит на ринку;
- 2) скорочення строків надання товарного кредиту покупцям;
- 3) збільшення розміру цінкових знижок для реалізації продукції за готівку;
- 4) прискорення інкасації простроченої дебіторської заборгованості;
- 5) використання сучасних форм реінвестування дебіторської заборгованості (обліку векселів, факторингу, форфейтингу).

Заходи з уповільнення виплат коштів включають:

- 1) збільшення за згодою з постачальниками строків надання підприємству товарного кредиту;
- 2) використання флоуту (періоду проходження виписання платіжних документів до оплати їх) для уповільнення інкасації власних платіжних документів;
- 3) придбання довгострокових активів на умовах лізингу;
- 4) реструктуризація одержаних кредитів шляхом переведення короткострокових у довгострокові.

Оскільки ці заходи, підвищуючи рівень абсолютної платоспроможності підприємства в короткостроковому періоді, можуть створити проблеми дефіцитності грошових потоків у майбутньому, то паралельно має бути розроблено заходи щодо управління процесом інвестиційної привабливості для збалансованості дефіцитного грошового потоку в довгостроковому періоді [7-10]. Оцінюючи рух грошового потоку підприємства й разом з тим, інвестиційну

привабливість пропонується, скоротити запаси на 50%, коефіцієнт зносу основних фондів складає 45%, за оцінками підприємства для подальшого інноваційного розвитку ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» необхідно оновити парк обладнання, хоча б до рівня 75%. Для цього необхідно залучити суму 99010,5 тис. грн. (100 млн. грн.). Передбачається, що частину коштів буде отримано за рахунок власного фінансування 80 млн. грн. Решту коштів пропонується отримати за додатковими кредитами.

Пропонуємо визначити фінансову стратегію розвитку підприємства, яка описується системою цільових показників, що характеризують кінцеві результати його діяльності в області: дохід від реалізації; собівартість реалізованої продукції; чистий дохід від реалізації продукції. Здійснити розрахунок їхніх прогнозних значень на подальші 5 років можна за допомогою методу середньорічних темпів зростання або за методом найменших квадратів.

Розрахунок середньорічних темпів змінення цільових показників для визначення їх прогнозних значень на п'ять років (2020 – 2024 рр.) здійснюється за формулою:

$$T_p = \sqrt[n-1]{\frac{Y_n}{Y_1}} \quad (1)$$

Розрахунок параметрів регресійної моделі здійснюється за стандартними формулами метода найменших квадратів:

$$a_0 = \frac{\sum_{t=1}^n y_i}{n} - a_1 \frac{\sum_{t=1}^n t}{n} \quad (2)$$

$$a_1 = \frac{\sum_{t=1}^n y_{it} * t - \frac{\sum_{t=1}^n y_{it} * \sum_{t=1}^n t}{n}}{\sum_{t=1}^n t^2 - \frac{(\sum_{t=1}^n t)^2}{n}} \quad (3)$$

Графічне зображення базових показників представлено на рис. 3.3

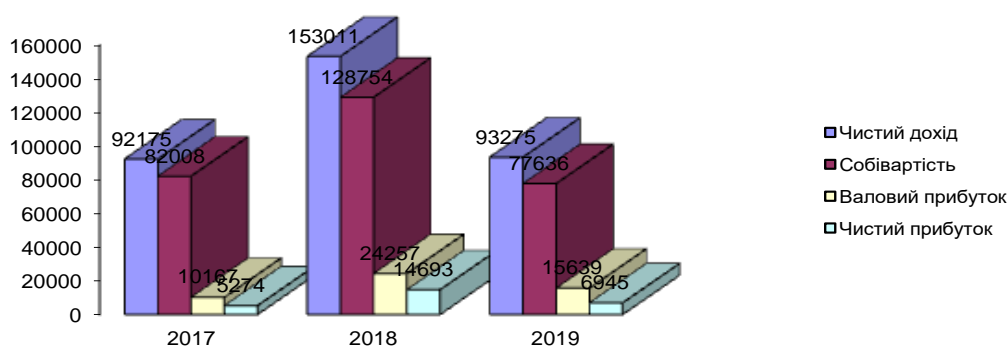


Рис. 3.3 Цільові показники діяльності ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» за 2017-2019 рр.

Проміжні значення для розрахунку коефіцієнтів рівняння регресії для цільових показників ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» наведені в табл. 3.2, які в подальшому будуть використані для розрахунків.

Таблиця 3.2

Значення проміжних розрахунків коефіцієнтів рівняння регресії цільових показників

Показник 1	Показник 2	ЧДР		СР		ЧП	
		Y_{it}	$Y_{it} \cdot t$	Y_{it}	$Y_{it} \cdot t$	Y_{it}	$Y_{it} \cdot t$
1	1	65652	65652	69356	69356	61380	61380
2	4	62858	125716	52732	105464	58902	117804
3	9	106859	320577	89644	268932	104347	313041
4	16	303354	1213416	297099	1188396	299843	1199372
5	25	162441	812205	204079	1020395	156936	784680
6	36	292649	1755894	274278	1645668	286999	1721994
$\Sigma=28$	$\Sigma=140$	993813	4293460	987188	4298211	968407	4198271

Отримані розрахункові значення параметрів лінійної моделі зведені у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Коефіцієнти регресії

Коефіцієнти регресії	ЧДР		СР		ЧП	
	a_0	a_1	a_0	a_1	a_0	a_1
	43427,73	75707,9	44928,27	73216,77	43184,8	72905,25

Результати розрахунку варіантів прогнозних значення для цільових показників за методом середньорічних темпів зростання та методом найменших квадратів графічно представлені на рис. 3.4 та рис. 3.5.

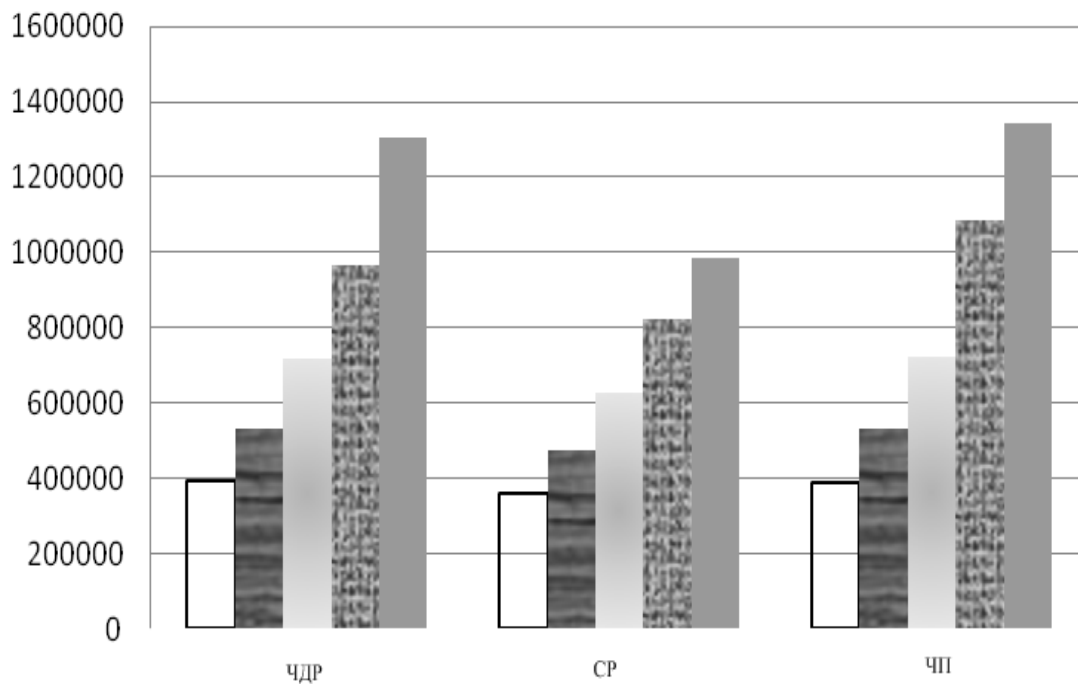


Рис. 3.4. Рівень інвестиційної привабливості ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» з використанням темпів зростання ключових показників

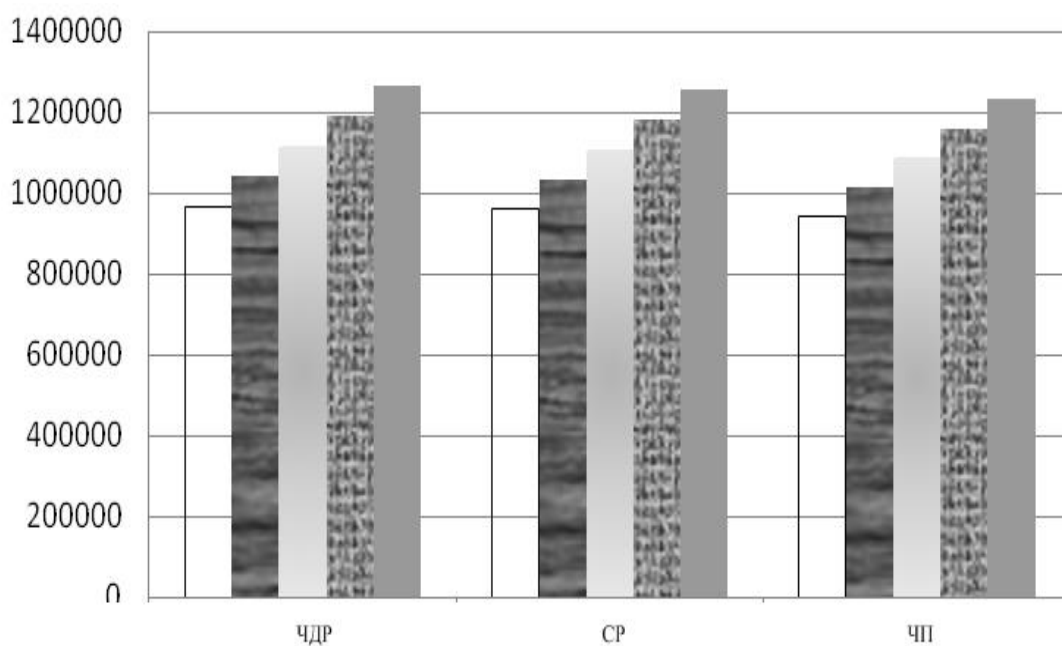


Рис. 3.5 Рівень інвестиційної привабливості ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» з використанням методу найменших квадратів

Узагальнення значень, отриманих двома методами, здійснено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Вибір варіанта інвестиційної привабливості підприємства

Показники (тис. грн.)	2020		2021		2022		2023		2024	
	1 спосіб	2 спосіб	1 спосіб	2 спосіб	1 спосіб	2 спосіб	1 спосіб	2 спосіб	1 спосіб	2 спосіб
Собівартість реалізованої продукції	96145,66	36087,42	103362,43	47572,16	110579,2	62528,21	118795,97	82303,83	125012,74	98541,82
Прийняте значення собівартості реалізованої продукції	36087,42		47572,16		62528,21		82903,83		98541,82	
Чистий дохід від реалізації продукції	94721,55	39006,90	101626,80	53189,94	108532,05	72489,88	116437,30	108470,70	123342,55	131942,42
Прийняте значення чистого доходу від реалізації	139706,90		153889,94		172489,88		104670,70		134192,42	

За способом реальної ставки дисконтування і реальних грошових потоків необхідно визначити, наскільки доцільно брати у кредит зазначену суму.

Реальна ставка дисконтування розраховується за наступною формулою:

$$R_e = \frac{1 + \text{ставка}}{\text{інфляція}} \quad (4)$$

З таблиці 3.5 видно, що підприємство наприкінці розрахункового періоду зможе погасити заборгованість, адже воно зможе повернути кредит до банку та отримати чистий дохід у розмірі 72905,25 тис. грн.

Отже, було оцінено інвестиційну привабливість підприємства ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» за 2020-2024 рр., було виявлено, що показник інвестиційного руху грошових коштів у 2020 році в порівнянні з 2024 роком виріс, що свідчить про те, що інвестиційна привабливість підприємства підвищується.

Було виявлено, що основними напрямками підвищення рівня інвестиційної привабливості є оновлення парку обладнань, для цього необхідно залучити додаткових 100 млн. грн. Проведені розрахунки свідчать, що ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» на п'ятий рік реалізації цих заходів отримає прибуток і зможе погасити заборгованість.

Таким чином, суттєвим фактором інтелектуалізації управління процесом інвестиційної привабливості є рівень її впливу на формування абсолютної

величини та напрямку грошових потоків. А, отже, необхідність узгодження основних параметрів грошових розрахунків їх потребами моделі управління грошовими потоками ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ».

Таблиця 3.5

Розрахунок економічного ефекту

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Грошовий потік	30000	50000	80000	90000	100000
Прогнозований індекс інфляції %	100,7	100,7	100,7	100,7	100,7
Номінальна ставка %	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50
Реальна ставка дисконтування	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08
Дисконтований грошовий потік	27777,78	42894,102	63507,93	81089,558	88583,197
Чистий дохід від реалізації продукції	39706,9	53889,94	72089,88	108670,7	134942,42
Чистий прибуток	-23070,9	-17804,162	-13568,05	-5018,858	72905,25

Таким чином, серед основних напрямків узгодження показників можна виділити наступні:

- 1) розподіл у часі абсолютної величини грошового потоку;
- 2) взаємоузгодження абсолютних величин вхідних та вихідних грошових потоків суб'єкта господарювання з позицій максимального покриття потреби підприємства у капіталі за рахунок внутрішніх джерел фінансових ресурсів;
- 3) забезпечення своєчасності та повноти формування потоку тощо.

Оптимізація інвестиційної привабливості як домінантний напрямок управління інноваційним розвитком ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» повинна тісно переплітатися із формування, обігом та погашенням дебіторської та кредиторської заборгованості. Так, дебіторська заборгованість ТОВ «АМТ-ІНВЕСТ» являється наслідком (продуктом) реалізації моделі грошових розрахунків в системі управління інвестиційною привабливістю, однак управління такою заборгованістю характеризується дещо іншими принципами та технологіями здійснення, що дозволяє виокремити управління дебіторською заборгованістю як окремий функціонально-організаційний блок управління грошовими потоками. У свою чергу, кредиторська заборгованість також являється продуктом грошових розрахунків підприємства із його контрагентами, і управління нею базується на специфічних принципах та методологічних засадах, що дозволяє виокремити ще функціонально-організаційний блок управління грошовими потоками - управління кредиторською заборгованістю підприємства. Уміння на науково обґрунтованих засадах керувати процесом управління інвестиційною привабливістю підприємства - це інтелектуалізація усвідомлення того, де, коли і в яких обсягах

витрачаються кошти та прогноз того, скільки і в який термін надійдуть власні і позичені фінансові ресурси. Головним критерієм такого управління повинен стати максимально високий рівень їх віддачі за результатами оперативного використання.

Література

1. Алексєєнко Л.М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л.М. Алексєєнко // Економічний форум. — 2009. - №3. — С.94-102.
2. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємств: сутність та система захисту / В.В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. — 2015. — № 5 (21). — С. 51—57.
3. Макарій Н.П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н.П. Макарій // Економіст. — 2010. — № 10. — С. 52-60.
4. Маслак О.І. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Ефективна економіка. — 2010. — № 9 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=298>
5. Омельчак Г.В. Концептуальні основи розвитку інноваційного потенціалу підприємств / Г.В. Омельчак // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. — 2014. — № 2. — С. 113—118.
6. Сенів Б. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства: проблеми і шляхи розв'язання / Б. Сенів // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. — 2010. — Вип. 14—15. — С. 243—250.
7. Сидорчук І.П. Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.П. Сидорчук // Економіка і регіон. — 2014. — № 2 (45). — ПолтНТУ. — С. 97—101.
8. Шилова О.Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління / О.Ю. Шилова, Є.С. Чермошенцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 1. — С. 220—227.
9. Якименко Е. А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия/ Е. А. Якименко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета – 2009 . – № 11 (61). – С. 117-121.
10. Якименко О.В. Вплив інноваційного потенціалу на розвиток будівельних підприємств/ О.В. Якименко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. — 2013. — № 4 (81). — С. 316—325.
11. Яненко І.Г. Інноваційний потенціал підприємства: складові та фактори впливу / І.Г. Яненко, Н.П. Бабкова // Науковий огляд. — 2015. — № 14. — С. 63—71.
12. Янковець Т.М. Обґрунтування взаємозв'язку стратегічного управління підприємством й інноваційного його розвитку / Т.М. Янковець // Проблеми науки. — 2009. — № 6. — С. 26—32.
13. Cameron K. S. Diagnosing and Changing Organizational Culture. Based on the Competing Values Framework / K. S. Cameron, R. E. Quinn. – 3rd ed. – New Jersey : Printice Hall, 2011. – 288 p.
14. Campbell A. Do You Well-Designed Organization / A. Campbell, M. Goold // Harvard Business Review. – 2002. – March. – P. 117–124.

3.3. БЕЗПЕКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

Гораль Л.Т.

доктор економічних наук, професор, м. Івано-Франківськ

Близько з XII сторіччя, з розвиненням релігійних уподобань та філософських знань, людство почало замислюватися над терміном «безпека» як явища в різних її проявах. Згодом, з розвитком державності, соціально-економічних відносин, безпека як явище набуває всебічного значення та використовується багатьма напрямками, в тому числі, управлінськими, соціально-економічними й науковими.

В останні п'ятнадцять років, які характеризуються нестабільністю та мінливістю зовнішнього середовища, функціонування суб'єктів господарювання, в тому числі й підприємств, стає складним, частково або повністю непередбачуваним, з проявом кризових ознак. В цих умовах функціонування спостерігається зниження рівня позитивного розвитку підприємств, що зумовлено, перш за все, зниженням їх кількості протягом останніх років, особливо підприємств добувної промисловості (рис 3.6).

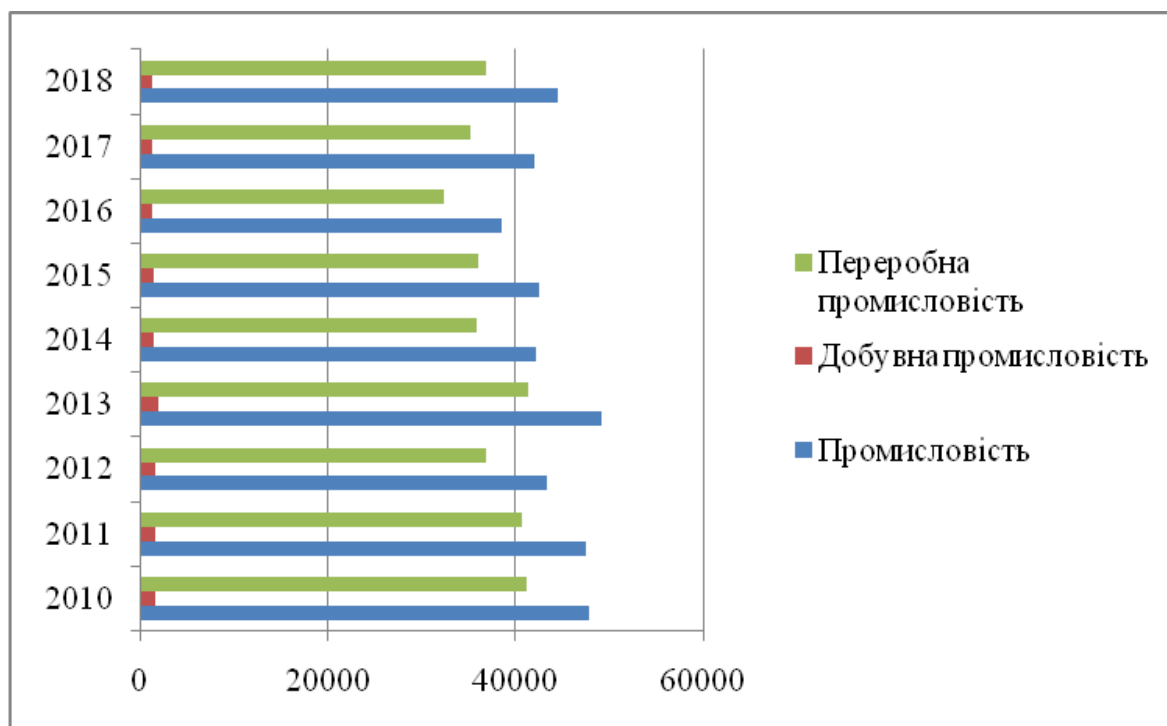


Рис. 3.6. Динаміка зміни кількості промислових підприємств України (2010 – 2018 р.р.) [4]

Ще одним з показників, які характеризують розвиток підприємств та підприємництва, є їх інноваційна активність (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Показники інноваційної активності промислових підприємств України за 2014 – 2018 р.р. [4]

Показники	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість промислових підприємств, од	49130	42187	42564	38555	42026
Кількість промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю	1715	1609	824	834	759
Добувна промисловість, в т.ч.	38	32	21	20	227
добування вугілля	12	3	3	1	23
Переробна промисловість, в т.ч.	1551	1449	751	745	680
металургійне виробництво	133	158	65	73	69
виробництво машин і устаткування	160	138	87	77	69

Результати аналізу свідчать про зниження інноваційної активності промислових підприємств починаючи з 2015 року. Але, в 2018 році найнижчий рівень інноваційної активності спостерігається на підприємствах переробної промисловості, які є найбільш ресурсо- та енергоємними.

Саме тому, проведений аналіз говорить про необхідність розгляду питання безпечного позитивного розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання з точки зору управлінського аспекту.

Управління будь-яким підприємством являє собою складну систему з багатогранними функціональними підсистемами. Однією з таких підсистем на сьогодні повинна стати підсистема управління безпекою розвитку підприємства. В структурі підсистеми управління безпекою розвитку підприємства визначальними складовими є розвиток та безпека його діяльності. При вирішенні питань безпеки розвитку підприємства, пріоритетними складовими є формування його управлінських аспектів, а саме: стратегічних та тактичних цілей управління безпекою розвитку підприємства; принципів на яких будується управління безпекою та розвитком; на підставі загальновизнаних функцій управління, побудова специфічних функцій управління безпекою розвитку підприємства та вибір методів та прийомів для формування управлінського рішення (рис. 3.7).

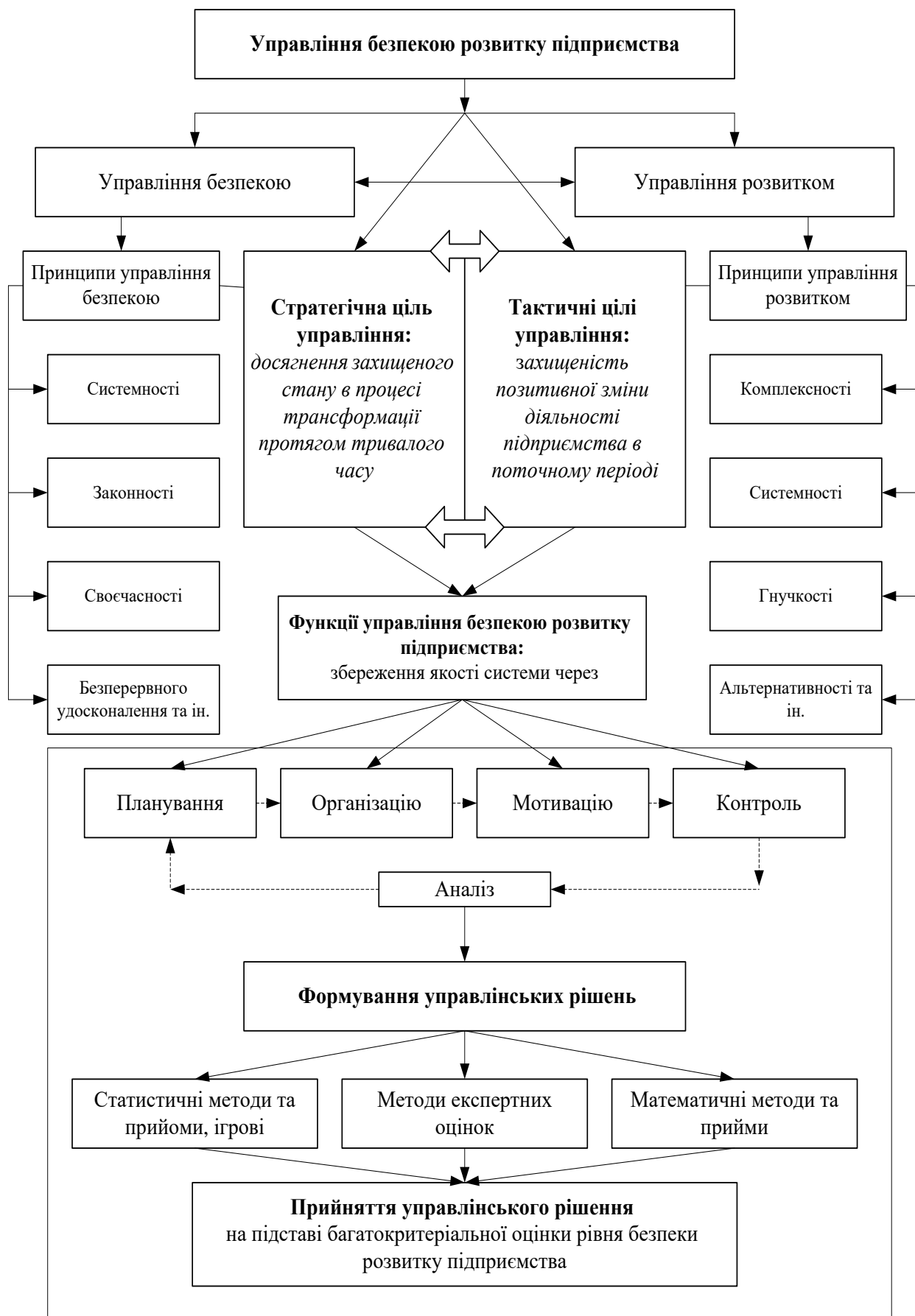


Рис.3.7. Безпека розвитку підприємства: управлінський аспект

Управляти підприємством - це значить впливати на нього таким чином, щоб воно досягало поставленої мети у мінливих умовах зовнішнього середовища, причому без принципової втрати стійкості. Зазвичай мета підприємства, яка поставлена перед ним його власником, полягає або в отриманні певного прибутку, або на захоплення певної частки ринку як частини розвитку підприємства. Значить, управління безпекою розвитку повинне полягати в тому, щоб, зберігаючи стійкість одних показників діяльності (продуктивності праці, торгової націнки, фондовіддачі і багатьох інших), домагатися зростання інших: обсягів реалізації, активів, прибутку. При цьому, для керівника важливо знати, які з показників відносяться до ключових та які їх бажані й мінімально допустимі значення. Досягнення мети можливе різними способами, а безпека розвитку підприємства передбачає вміння бути гнучким та адаптивно сприймати зовнішні та внутрішні трансформації.

Основна функція управління - це збереження основної якості системи, а для системи штучної - досягнення її мети. Однак підприємство - система не зовсім штучна і тому спочатку не завжди керована. Повністю штучні (технічні, жорсткі) системи теж можуть бути не абсолютно керовані. Але, по відношенню до підприємства і його менеджерів доводиться визнати, що до помилок в управлінні призводять не лише об'єктивні складнощі, але й недолік знань, і ментальність самих осіб що приймають рішення. Однак неповна керованість підприємством дасть можливість керуючим виправдовувати не тільки об'єктивні неприємності, а й власні огріхи й помилки, не розрізняючи, що чим породжене. Ця ситуація повинна з максимальною швидкістю виявлятися і коригуватися.

Але підприємство, поки воно є штучною системою, має бути керованим і поєднаним з необхідністю скорочувати витрати на управління за рахунок перебудови всієї системи управління, а саме: при зменшенні кількості управлінців, збільшення взаємозв'язків між ними. Це рішення, щодо поєднує в собі економії управлінських витрат з підвищенням результативності управління можливо лише за рахунок впровадження управлінських нововведень.

У міру розвитку підприємства критерії його декомпозиції змінюються, ускладнюються і на певному етапі одним з критеріїв стає відповідальність керуючого. Вона виражається в здатності керівника контролювати певні показники діяльності ввіреного йому підрозділу, а саме ті, для досягнення яких цей підрозділ призначений, тобто мати зворотний зв'язок.

На підприємствах ставлення до зворотного зв'язку парадоксально: з одного боку, передбачається, що цей зв'язок є. У той же час в переважній більшості випадків «права рука не знає, що робить ліва». Зворотний зв'язок підміняють обліком, і то не завжди грамотним. Адже «ланцюжок зворотного

зв'язку» значно довше. Так, після виконання запланованих дій менеджера необхідно зрозуміти: наскільки добре вони виконані; як вони ведуть до поставлених цілей?

Отримання інформації про це починається з обліку - збору даних про події. Далі йде аналіз зібраної інформації, прийняття рішення - як поступати далі, і коригувати діяльність, якщо керуюча система виявила відхилення в діях підлеглих. Тому одного обліку для організації зворотного зв'язку недостатньо.

Ще частіше зворотний зв'язок підміняють поняттям контролю, який теж є прямою функцією управління. Під контролем найчастіше розуміють такі елементи управління, як перевірка виконання прийнятих рішень, заохочення, заборони і санкції, що забезпечують дотримання встановлених норм і т. п. Але застосування санкцій і зворотний зв'язок - не одне й те саме. Ніякі санкції не дозволять нам скорегувати правила, які увійшли в суперечність із зміненими умовами діяльності. Санкціями не можливо змінити стратегію або, тим більше, місію підприємства. Гірше того, продовжувати наполягати на дотриманні правил або реалізації стратегії - значить погіршувати ситуацію.

Витоки цього парадоксу криються знову ж таки в неповній керованості підприємством, через яку зворотній зв'язок вимагає значних зусиль і для підприємства і для його підтримки.

По-перше, для ефективного впливу на керівництво «знизу» необхідно створити на підприємстві таку обстановку і такі процедури, які спонукали би співробітників до певної поведінки.

Во-друге, потрібне узгодження інтересів підрозділів і окремих співробітників підприємства, а також об'єднання їх дій. Хороший керівник відрізняється від поганого саме тим, що здатний протягом досить тривалого періоду часу узгоджувати суперечливі інтереси різних елементів підприємства:

- власників, мета яких - максимальна віддача на вкладений капітал або максимальна вартість компанії, а значить, найбільш інтенсивне використання ресурсів;

- працівників, мета яких - максимальне особистий добробут, причому в найближчій перспективі, що суперечить вимогам віддачі;

- самого бізнесу, потребу в інноваціях, вкладення в які обмежують інтереси і власників, і працівників - принаймні, на етапі їх впровадження;

- управлінців, яким потрібні резерви для управлінського маневру, що суперечить вимогам про інтенсивне використання ресурсів і т. д.

Ще один вид зворотного зв'язку - часовий зворотній зв'язок, який ґрунтується на зворотному зв'язку між майбутнім і сьогоднішнім підприємства. Майбутнє, якого ще немає, має визначати сьогоднішні дії. Відбувається це

тому, що підприємство є відкритою системою, тому воно обмінюється з навколишнім середовищем.

Відкритість робить його залежним від зовнішнього середовища і змушує пристосовуватися до її змін, але ж середовище дозволяє підприємству розвиватися, змінюючи власну структуру і процеси. Звідси виникає, що підприємство стає ефективним, тобто успішним, тільки за наявності встановлених цілей, які і визначають вектор його еволюції. Якщо ж цілей немає, то підприємство розвивається випадковим і неконтрольованим чином. У цій ситуації підприємство процесом своєї еволюції не управляє і йде невідомо куди. В залежності від того, чи вміють підприємства управляти своїм майбутнім чи ні, їх поділяють на дві групи: ті, які вміють запускати упереджувальний зворотний зв'язок, і ті, які не вміють. Перші використовують активний тип управління, другі - реактивний.

Коли у підприємства з'являється орієнтир у вигляді цілей, виникає можливість задіяти ресурси, якими рясніє зовнішня середа. Для підприємства з реактивним типом управління доступні ресурси короткострокового, тактичного характеру, які зазвичай невеликі, а ресурси стратегічного характеру доступні тільки підприємствам з активним типом управління. Таким чином, майбутнє і зворотній зв'язок його з сучасним - це ресурс, який доступний або недоступний підприємству в залежності від обраного типу управління і в цьому сенсі є довгостроковою, стратегічною конкурентною перевагою.

Спрямованість діяльності підприємства на досягнення очікуваного результату надає йому цілеспрямований характер. Загальна структура системи управління підприємством представлена.

Література

1. Ареф'єва О.В. Управління розвитком економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління [Текст]: моногр. / О.В. Ареф'єва, В.В. Прохорова. – Х.: УкрДАЗТ, 2010. – 301 с.
2. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: (системно-самоорганизационный подход) / Е.А. Ерохина. - Томск: Изд-во Том.ун-та, 1999. - 160 с.
4. Офіційний веб'сайт комстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Прохорова В.В. Адаптивне управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств [Текст] : монографія / В.В. Прохорова, Т.І. Дем'яненко - Харків : НТМТ, 2014. - 193 с.
6. Прохорова В.В. Економічний розвиток підприємств: теоретико-методологічний аспект [Текст] : [монографія] / В.В. Прохорова. - Х.: УкрДАЗТ, 2010. - 521 с.

3.4. КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

Лунячек В. Е.

доктор педагогічних наук., професор, м. Харків

Тіманюк В. М.

кандидат фармацевтичних наук., доцент, м. Харків

В умовах ринкових відносин практично всі результати інтелектуальної праці, які володіють такими властивостями, як корисність, новизна, ефективність, конкурентоспроможність, є товаром і можуть бути задіяні в економічному обігу та приносити додатковий прибуток завдяки новому знанню ефективних способів задоволення запитів споживачів. В якості товару інтелектуальних продуктів виступають результати науково-дослідних та науково-конструкторських розробок, науково-технічної документації, оригінальних технічних, організаційних, управлінських рішень, програмного забезпечення та інформаційних технологій. Найбільший інтерес представляють результати інноваційної діяльності (РІД) у вигляді технологій, які містять об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ): винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торгові марки, комп'ютерні програми, комерційні таємниці, бази даних.

Наприклад, у 2018 році МОН виконано 66,4% НДР від загальної кількості всіх бюджетних прикладних досліджень по Україні. Також ЗВО є власниками найбільшого числа патентів. Найактивнішими серед вищих навчальних закладів, підпорядкованих МОН України, були: Національний університет харчових технологій – 327 заявок 11,1 % від загальної кількості заявок на винаходи і корисні моделі, поданих заявниками цього міністерства; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» – 226 заявок (7,7%); Вінницький національний технічний університет і Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» 153 та 152 заявки відповідно (5,2 % та 5,1 %); Одеська національна академія харчових технологій – 116 заявок (3,9 %); Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова – 102 заявки (3,5 %) [1] Динаміка подачі заяв на ОІВ та отримання патентів, створених на базі МОН, МОЗ та НАН, наведено в табл.3.7. Із наведених таблиць видно, що сама активна інноваційна діяльність ведеться у ЗВО. Вивчення задач, які вирішуються на основі запатентованих винаходів, відносяться до найсучасніших наукових напрямків: нанотехнології та наноматеріали; технології нових джерел енергії; технології обробки, зберігання, передачі та захисту інформації; технології обробки, зберігання, передачі та

захисту інформації; технології створення енергоефективних та ресурсозберігаючих двигунів для транспортних систем; інноваційні логістичні системи тощо.

Таблиця 3.7

Розподіл патентів на винаходи і корисні моделі від національних заявників за органами державного управління

Юридична особа	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Міністерство освіти і науки України	3 376	3 144	2 720	2 538	2 881	2680
Міністерство охорони здоров'я України	1 076	1 155	1 256	1 964	1 711	1593
Національна академія наук України НАН	807	730	596	481	527	490

(Джерело: https://ukrpatent.org.ua/i_upload/file/promvlasnist-2018.pdf)

Таблиця 3.8

Розподіл заявок на винаходи і корисні моделі від національних заявників за органами державного управління

Юридична особа	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Міністерство освіти і науки України	3 511	3 138	2 793	2 873	2 875	2215	2007
Міністерство охорони здоров'я України	1 101	1 545	1 192	2 048	1 648	1182	1267
Національна академія наук України	775	676	519	584	533	277	335

(Джерело: http://uipv.org/i_upload/file/promvlasnist-2017.pdf; <https://ukrpatent.org/atachs/promvlasnist-1h-2019.pdf>)

Однак у практиці виявляється парадоксальна ситуація. Розробники сучасних технологій не можуть правильно розпорядитися продуктами своєї інтелектуальної праці і їх технології морально і фізично застарівають, а бізнес не може ефективно розвиватися, бо в них спостерігається криза ідей та нововведень, які сприятимуть створенню сучасної вітчизняної конкурентоспроможної інноваційної продукції. Крім того, слід зазначити, що падає рівень новизни і технологічної значущості розробок, створюваних на базі ЗВО.

В цілях аналізу результативності НДР у ЗВО авторами на базі даних МОН и МОЗ України був проведений попередній огляд окремих завершених НДР (ХНУРЕ, УкрДУЗТ, НФаУ). Для порівняння показників між двома роками

було проаналізовано по 27 НДР. У цих НДР визначалися такі показники, як: новизна наукових результатів, новизна розроблених технологій, позитивний ефект від впровадження розроблених технологій.

Характеристика результатів завершених НДР наведена в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Характеристика результатів завершених НДР

Характеристика оцінки	2017 р.		2018 р.		Всього	
	абс.	%	абс.	%	абс.	%
1	2	3	4	5	6	7
Новизна наукових результатів						
- є суттєва новизна	4	14,8	11	40,7	15	27,8
робота представляє певний інтерес	10	37,0	16	59,3	26	48,2
невизначені результати	13	48,1	-	-	13	24,0
Новизна розроблених технологій:						
суттєво нова	3	11,2	3	11,1	6	11,1
варіація відомого	2	7,4	23	85,2	25	46,3
модифікація відомого	7	25,9	1	3,7	8	14,8
невизначені результати	15	55,5	-	-	15	27,8
Позитивний ефект від впровадження розроблених технологій:						
суттєвий	4	14,8	16	59,3	20	37,0
рівноцінний	10	37,0	10	37,0	20	37,0
невизначений	13	48,2	1	3,7	14	26,0
Усього тем:	27	100	27	100	54	100

Виходячи з таблиці 3.8, можна відзначити позитивний фактор у тому, що в 2018 році майже на 26% підвищилася суттєва новизна НДР, хоча жодна з НДР не перевищувала рівень світової новизни або хоча б відповідала світовому рівню.

На основі сумарних показників за 2017 і 2018 роки можна зробити такі висновки. Істотна новизна виявлена тільки в 27,8% закінчених НДР; наукові розробки в галузі технологій відповідають критерію суттєвої новизни тільки по 11,1% закінчених НДР і суттєвий позитивний ефект відзначений у 37% закінчених НДР.

Наукові дані, що представляють певний інтерес, хоча не мають істотної новизни, склали 48,2%. В основному, розроблені технології в 46,3% представляли варіації відомих технологій і в 14,8% модифікації відомих технологій. НДР, які завершилися розробкою технологій із рівноцінним ефектом у порівнянні з відомими, склали 37%. Значний відсоток (26%)

посідають НДР з невизначеним результатом, із відсутністю наукової новизни і соціальної ефективності.

Згідно з результатами численних досліджень фахівців у галузі основних факторів, що стримують рівень розвитку інноваційної діяльності в ЗВО, є: недостатність власних фінансових ресурсів; несприятливі умови інвестування та кредитування, відсутність державної інноваційної політики.

У свою чергу комерціалізація результатів інноваційної діяльності ЗВО, що містять ОІВ, пов'язана з відсутністю в них спеціалізованих відділів і загальною недостатньою підготовкою науково-педагогічних працівників у сфері інтелектуальної власності.

Актуальність зазначеної проблематики для ЗВО була підтверджена й у процесі дослідження «Інтелектуальна власність очима освітян», проведеного кафедрою креативної педагогіки й інтелектуальної власності Української інженерно-педагогічної академії в межах науково-дослідної роботи за кошти державного бюджету № 19-01 ДБ «Теоретико-методичні засади підвищення кваліфікації працівників системи освіти у сфері інтелектуальної власності». У цьому дослідженні брали участь представники Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна (ХНУ імені В.Н.Каразіна), Харківського національного університету радіоелектроніки (ХНУРЕ), Української інженерно-педагогічної академії (УІПА), Харківської медичної академії післядипломної освіти (ХМАПО). Зокрема, результати відповіді на питання «Чи зацікавлені Ви в підвищенні кваліфікації щодо захисту прав інтелектуальної власності, правил академічної етики» свідчать про таке: зацікавлені 66%, не зацікавлені – 21%, не змогли чітко визначити свою позицію 13% опитаних. Таким чином, було з'ясовано, що абсолютна більшість викладачів ЗВО бажає підвищити кваліфікацію у сфері інтелектуальної власності.

Створення і реалізація умов комерціалізації ІВ у ЗВО роблять необхідною розробку відповідної моделі, в основу якої повинен бути покладений системний підхід до управління всіма видами ресурсів, що беруть участь у розробці і впровадженні новацій із метою їх ефективного і раціонального використання. Крім того, при побудові вказаної моделі треба зважати на специфіку, теперішній стан і перспективи розвитку галузі, до якої відноситься РІД. Аналіз основної літератури, в якій розглянуто питання комерціалізації ІВ [1–7], дозволяє констатувати, що управління процесами комерціалізації ОІВ включає такі етапи:

аналіз зовнішнього середовища, що дозволяє оцінити можливості сучасного законодавства у сфері інноваційної діяльності;

аналіз конкурентів і конкурентоспроможності продукції, державної інноваційної політики; попиту на продукти інтелектуальної діяльності;
аналіз потенціалу інноваційного розвитку ЗВО;
пошук і вибір оптимальних джерел інвестування інноваційної діяльності;
захист і оформлення патентів, ліцензій, ноу-хау;
формування портфеля прав ЗВО на ОІВ;
управління і контроль за науковими розробками, їх впровадженням у виробництво;
аналіз і оцінка ОІВ, вибір найбільш перспективних ОІВ для подальшої комерціалізації;
оцінка ефективності процесів комерціалізації ОІВ;
розробка патентної стратегії, а також патентної і маркетингової політики інновацій;
вибір ефективної форми комерціалізації інновації;
правове регулювання відносин між учасниками інноваційного процесу при створенні і використанні ОІВ.

Поетапна схема реалізації механізму комерціалізації ІВ у ЗВО приведена на рис.3.8.

Процес комерціалізації ІВ ми розглядаємо як комплекс технічних, технологічних, економіко-фінансових і соціально-правових відносин між різними суб'єктами ринку технологій ЗВО.

У зв'язку з цим повинні бути виділені суб'єкти інноваційної діяльності, що мають власні інтереси, а також проведений аналіз взаємостосунків між ними і встановлені шляхи ефективного врегулювання цих відносин у процесі комерціалізації ІВ [4,7,8]. Основними суб'єктами ринкових відносин у процесі комерціалізації ІВ є: органи державного управління і контролю; замовники (державні і недержавні форми укладання договорів-замовлень на науково-технічну продукцію); автори-розробники, що працюють за замовленням або контрактом і що створюють інтелектуальні продукти; дослідницькі лабораторії, центри та ін.;

інвестори А, інвестори Б – відповідно інвестори, що беруть участь у фінансуванні процесу створення і використання ІВ і в організації промислового випуску нового продукту;

інноваційний менеджер (співкерівник розробки, відповідальний за процес управління і комерціалізації ОІВ);

підприємства-виробники, що випускають конкурентну продукцію на основі власних розробок або придбаних аналогічних ОІВ;

підприємства, що безпосередньо здійснюють створення і використання нових технологій в інноваційній діяльності;

розробники-«пірати», що здійснюють несанкціоноване використання ОІВ і випускають фальсифіковану продукцію.

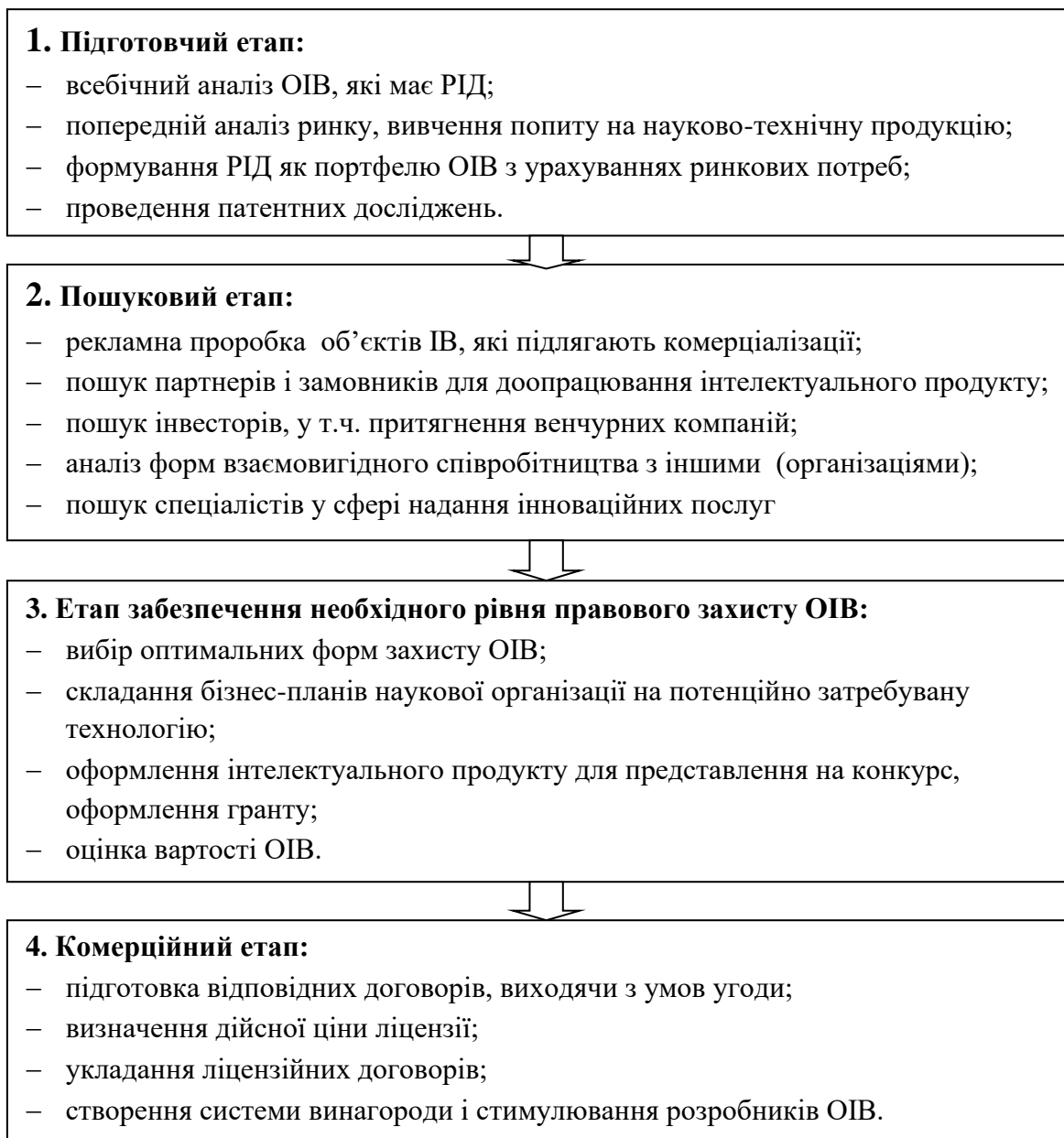


Рис.3.8 Поетапна схема реалізації механізму комерціалізації ОІВ об'єктів інтелектуальної власності у ЗВО

Регулювання ринкових відносин здійснює споживчий ринок. Саме на ринку інноваційної продукції найбільш загострено виявляються проблеми, що виникають у взаємостосунках суб'єктів у процесі комерціалізації ІВ.

Важливим етапом для комерціалізації ОІВ є розробка патентної політики і патентної стратегії ЗВО [9,10]. Реалізація стратегії комерціалізації

ОІВ можлива шляхом: продажу/купівлі ліцензії; внесення ОІВ у статутний капітал; виробничої кооперації ЗВО; створення спільних ЗВО; реалізації інвестиційного проекту; створення власного виробництва; застави ОІВ; захисту від недобросовісної конкуренції. Ефективність реалізації кожного напрямку, у свою чергу, залежить від рівня, значущості, попиту на ОІВ, його технологічності, ресурсозабезпеченості тощо. Сьогодні недостатня укомплектованість професіоналами патентно-ліцензійних служб, відсутність процесів реструктуризації в діяльності цих служб, недоопрацьованість відповідних фінансово-економічних і організаційних механізмів багато в чому зумовили дуже низький обсяг ліцензійних продажів у ЗВО за останні роки (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Ліцензійні угоди ЗВО за період 2015-2018 рр.

Кількість ЗВО, які уклали ліцензійні угоди	Кількість ліц.угод	Загальна сума, грн..
24	506	28 301 935

Джерело:<https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/diyalnosti-ofisiv-z-transferu-tehnologiy-shchodo-perspektiv-zastosuvannya-rezultativ-ikh-diyalnosti-subektami-malogo-i-serednogo-pidpriemnitstva.pdf>

Як видно з даних таблиці, кількість реалізованих інноваційних технологій в галузі дуже мала. Це свідчить про невміння застосовувати знання в практичній роботі з інноваційними технологіями, відсутність навичок роботи з ліцензійними угодами, відсутність чіткого правового, регулюючого і стимулюючого механізму в ланцюжку наука - виробництво[4].

Крім того, в процесі проведеного аналізу було також встановлено, що характерним для ЗВО є і те, що ліцензійні договори не реєструються в Департаменті з інтелектуальної власності, що не дозволяє достовірно оцінити ліцензійну діяльність.

Мета побудови у ЗВО ефективного правового механізму охорони ІВ – отримання від введення в обіг ОІВ максимальної вигоди (коли витрати на оформлення і підтримку чинності прав на результати РІД перекриваються прямими або непрямими доходами від них), забезпечення їх конкурентоздатності, формування позитивного іміджу ЗВО на внутрішньому і зовнішньому ринках і підвищення їх інвестиційної привабливості.

Вирішити питання комерціалізації ОІВ у ЗВО заважають ряд існуючих проблем, які можна розділити на три основні блоки: законодавчий, економіко-організаційний і підприємницький.

Блок 1. Недосконалість законодавства у сфері інтелектуальної власності:

низькі стандарти захисту інтелектуальної власності;

невідповідність чинного законодавства міжнародним нормам та стандартам ;

не оптимізоване державне управління у сфері інтелектуальної власності;

недоліки чинного законодавства щодо регулювання відносини у сфері розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності;

наявність проблеми правового режиму службових винаходів;

недооцінка в суспільстві значущості захисту прав інтелектуальної власності;

негармонізовані питання режиму прав ІВ ЗВО між різними Законами України;

неурегульований правовий механізм створення на базі ЗВО венчурних підприємств, «spin-off» та ін.;

відсутність функціонування у ЗВО режиму комерційної таємниці, без якого неможливі правове регулювання і захист одного з самих затребуваних у всьому світі об'єктів – ноу-хау;

нерозроблена система правової охорони раціоналізаторських пропозицій;

низька ефективність системи захисту інтелектуальної власності.

Блок.2. Економіко-організаційний блок:

відсутність державної фінансової підтримки для закордонного патентування ОІВ;

проблема використання коштів, отриманих за рахунок надання платних освітніх послуг для фінансування інноваційної діяльності ЗВО;

низький рівень фінансування НДДКР;

відсутність стимулюючих факторів (звільнення від сплати податків, надання державного бюджетного кредиту);

недолік висококваліфікованих фахівців, здатних ефективно управляти інноваційними процесами і інтелектуальною власністю (в системі МОН України в середньому на один вищий навчальний заклад припадає 0,4 ставки співробітника, який займається питаннями управління інтелектуальною власністю);

падіння результативності НДДКР у галузі. (В цілях оцінки результативності НДР у ЗВО на базі даних МОН України був проведений аналіз всіх завершених НДР за період 2015-2018 р. Із даних проведеного аналізу, істотна новизна виявлена тільки в 19,5% закінчених НДР; наукові розробки в галузі технологій відповідають критерію істотної новизни тільки по 7% закінчених НДР і суттєвий позитивний ефект відмічений лише в 9,3% закінчених НДР) (Збірні інформація аналітичних довідок МЕРТ, звітів НДДКР ВЗО);

відсутність науково-обґрунтованого механізму комерціалізації ОІВ у ЗВО і відповідної нормативно-правової і методичної бази для його реалізації; відсутність спеціальної інфраструктури для забезпечення і підтримки процесів комерціалізації;

непідготовленість керівників різних структур ЗВО до виведення на ринок патентоспроможного продукту;

недооцінка забезпечення правової охорони ОІВ для розробки патентної стратегії ЗВО, зокрема якості оформлення матеріалів заявки і формули на винахід, корисну модель;

нерозвиненість ринку венчурного фінансування;

не проведення повноцінних маркетингових і кон'юнктурних досліджень з метою як створення, так і реалізації ОІВ;

відсутність економіко-правового механізму визначення розміру винагороди, термінів їх виплати за використання ІВ.

Блок 3. Підприємницький, який характеризується:

слабким розвитком інфраструктури, яка забезпечує плідну співдружність, наприклад, венчурного капіталу з малим і середнім інноваційним бізнесом;

відсутністю вітчизняних джерел венчурного капіталу;

низькою ліквідністю ризикових капіталовкладень, відсутністю необхідного для цього ринкового механізму;

відсутністю економічних стимулів для залучення венчурного капіталу до реалізації наукоємних проектів у ЗВО;

низьким престижем підприємницької діяльності у сфері малого бізнесу;

слабкою інформаційною підтримкою венчурного бізнесу в Україні;

недоліком кваліфікованих менеджерів інноваційних проектів, що знають галузеву специфіку;

складнощами в процесі реєстрації венчурних фондів;

недоліками в управлінні ІВ, яке в більшості випадків обмежується стадією видачі охоронного документа;

відсутністю комплексної системи охоронного захисту, оцінки ОІВ і їх введення в господарський обіг та ін.;

відсутністю об'єктивних методик і фахівців у галузі оцінки ОІВ.

Таким чином, рішення проблем у галузі комерціалізації ОІВ ВЗО вимагає всебічного комплексного підходу, спрямованого на формування ефективної патентної політики і ліцензійної стратегії у ЗВО, участі висококваліфікованих професіоналів у сфері управління та комерціалізації ІВ, удосконалення законодавчої бази у сфері ІВ з боку держави.

Література

1. Коюда В. О. Процес комерціалізації інноваційних розробок вищих навчальних закладів / В. О. Коюда, В. В. Волюков // Науково-технічна інформація : науково-практичний інформаційний журнал. – 2010. – № 4 (46). – С. 11–15.

2. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л. І. Федулова ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 552 с.

3. Павлов А.Ю. .Основные подходы к решению проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности /А.Ю.Павлов, С.А. Сенченко, А.В.Тычинский // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2013. – № 6. – С. 81-86.

4. Тіманюк В. М. Управління процесами комерціалізації інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.техн. наук.: спец. 15.00.01 «Технологія ліків та організація фармацевтичної справи» [Текст] / Тіманюк В. М. – Харків, 2007. –22 с.

5. Тіманюк В.М., Освіта в сфері інтелектуальної власності як умова сталого розвитку держави / В. Е. Луначек, Н. П. Рубан, В. М. Тіманюк, Н. С.Фесенко, Ю. Ю. Черненко// Journal «ScienceRise: PedagogicalEducation», №11(19)2017 1-9 с.

6. Тіманюк В.М. Проблеми розвитку процесу трансферу технологій, які створені вищими навчальними закладами /В.М.Тіманюк, І.В.Тіманюк //Матеріали XXXVI Международной научно-практической интернет конференции «Тенденции и перспективы развития науки и образования в условиях глобализации»: Сб. науч. трудов. – Переяслав-Хмельницкий, 2018. – Вып. 36. – С.78-82.<http://repository.vsau.org/getfile.php/16317.pdf>

7. Бутнік-Сіверський О.Б. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт. Електронний ресурс/О.Б. Бутнік-Сіверський// Теорія і практика інтелектуальної власності. – Режим доступу<http://ndiiv.org.ua/ru/journal-archive.html>.

8. Трансфер технологій : монографія / П. Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай та ін. – Х. : Віровець А. П. "Апостроф", 2012. – 668 с.

9. Предпринимательские университеты в инновационной экономике / под. общей редакцией профессора Ю. Б. Рубина. – М. : ООО "Маркет ДС Корпорейшн", 2005. – 402 с.

10. Економіка інтелектуальної власності : науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2015. – 120 с.

3.5. ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Кононенко Я.В.

кандидат економічних наук, м. Харків

Планування, розробка та випуск конкурентоспроможної продукції є пріоритетними напрямками розвитку суб'єктів господарювання. Поняття конкуренції, конкурентоспроможності та конкурентних переваг детально розкрито в працях українських та зарубіжних вчених. Проте подальшого дослідження вимагає питання такого фактору конкурентоспроможності як інтелектуальна власність, адже в останні роки в розвитку, структурі та діяльності суб'єктів господарювання приділяється особлива увага щодо нематеріальних активів. Дана актуальна проблема не завжди стає пріоритетною для керівників підприємств, організацій, компаній, що, в цілому, може знижувати конкурентоспроможність національних виробів та капіталізацію бізнесу в умовах постійних політичних, соціальних, економічних та цифрових трансформацій.

Отже, завданням дослідження є надання характеристики інтелектуальної власності як складової нематеріальних активів, опис її поняття, структури, проблематики та впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

В роботах українських дослідників Б. В. Гриньової [1], Наберухіна В. А. [3], Павленко Т. В. [4], Перерви П. Г. [5], Тесля А. І. [7], Хаустова В. К. [8], Череп О. Г. [9] та ін. розкриваються інституційно-правові аспекти та проблеми формування й використання інтелектуальних активів, управління підприємствами суб'єктами та об'єктами інтелектуальної власності. Проте, незважаючи на численні дослідження вчених, деякі питання з приводу впливу нематеріальних активів на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання потребують більш детального вивчення.

Метою даної роботи є дослідження впливу нематеріальних активів на конкурентоспроможність підприємств задля підвищення їх капіталізації в сучасних умовах господарювання.

У сучасному ринковому середовищі, яке характеризується швидкими змінами та високим ступенем невизначеності, де ринкова конкуренція стає усе більш жорсткою, найважливішою умовою комерційного успіху підприємств стає постійне підвищення ефективності використання інтелектуальних ресурсів, активізація інноваційної діяльності при збільшенні частки об'єктів інтелектуальної власності в структурі капіталу організації. Конкурентне протистояння є закономірним для сучасної економічної системи. Формування споживчого ринку вимагає випуску високоякісної продукції, здатної повною

мірою відповідати платоспроможному попиту населення. Щоб досягти стабільного економічного зростання підприємствам необхідно формувати ефективну інноваційну політику, що ґрунтується на використанні високотехнологічних наукомістких виробництв, модернізації виробництва, розвитку матеріально-технічної бази науки, формуванні ринку науковотехнічної продукції і об'єктів прав інтелектуальної власності.

Сьогодні необхідно враховувати те, що домінуючу роль в процесі створення капіталу відіграють нематеріальні активи, все більшу частку економічної діяльності становить обмін ідеями, інформацією, досвідом і послугами. Тобто, щоб вивести економіку країни з кризового стану необхідно направити розвиток підприємств до інноваційного шляху та формування науково-технічного потенціалу. Діяльність підприємств промисловості повинна бути пов'язана з постійним оновленням виробництва і продукції, що стає умовою виживання на ринку. Отже, одним з важливих ресурсів підвищення ефективності економіки сьогодні є інтелектуальний капітал, який має пріоритетне значення у сучасному виробництві та стає важливою перевагою підприємства у конкурентній боротьбі.

В розвинутих країнах все частіше спостерігається переважна увага до інтелектуальних, ніж до фізичних та фінансових фондів як основних факторів виробництва. Інтелектуальна власність є могутнім ресурсом підвищення конкурентоспроможності підприємства. Наявність у підприємства виключних прав на винахід або засіб виробництва робить його продукцію більш привабливою для споживача, тому що така продукція володіє покращеними споживчими якостями. Технічне рішення, на яке оформлюється патент на винахід, повинно відповідати наступним критеріям:

світова новизна; - винахідницький рівень; - промислова застосовність. Отже, наявність патенту говорить про особливі властивості продукту, його унікальність, що є своєрідним знаком якості.

Підприємства сьогодні починають розуміти, що, крім використання традиційних фінансових ресурсів, існує і такий економічний інструмент як право на інтелектуальну власність за допомогою якого можна не тільки збільшити прибуток підприємства, а й захистити себе від конкурентів, індивідуалізувати продукцію свого підприємства, для того, щоб зробити її більш привабливою на ринку.

Не викликає суперечок той факт, що фірми, які освоїли виробництво товарного продукту швидше інших, першими вийдуть на ринок і займуть свою частку на ньому. Для всіх послідовників виникає необхідність подолання порога виходу на ринок, а саме: фірми, що освоїли виробництво товарного продукту першими і розробили нову технологію або фірми, що застосували при виробництві продукту ноу-хау та утримують їх у своїй власності, формують

підвищений поріг виходу на ринок для послідовників; фірми, що освоїли виробництво товарного продукту першими раніше інших конкурентів почнуть «рух» по своїй кривій досвіду і до моменту виходу на ринок конкурентів просунуться по ній, знижуючи свої виробничі витрати. У них з'являється конкурентна перевага як за ціною, так і за можливістю розвитку виробництва; фірми, що освоїли виробництво товарного продукту першими, раніше інших вийдуть на ринок і придбають імідж першопрохідника, піонера в даній області, у них з'являться споживачі-прихильники, що також ускладнить вихід на ринок конкурентам. У них вже будуть сформовані канали просування продукції.

Таким чином, інтелектуальна власність – це важливий ресурс підприємства, що являє собою ефективний інструмент для розвитку його комерційного потенціалу, реалізації інноваційної стратегії, підвищення конкурентоздатності за рахунок використання монопольних прав на результат інтелектуальної діяльності. Ефективне використання інтелектуальних ресурсів і продуктів підприємства здатне забезпечити підсилення його конкурентних позицій на ринку, наслідком чого повинно стати зростання доходів за рахунок підвищення якості, зниження собівартості продукції, розширення ринків збуту та ліцензійних платежів.

Умови, за яких підприємства зацікавлені в комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності і в розробці на їх основі нових товарів, це:

загроза застарівання існуючих продуктів; - виникнення нових потреб у покупців; - зміна смаків і уподобань споживачів; - скорочення життєвого циклу товарів; - посилення конкуренції. Всі згадані чинники спостерігаються на сучасному українському ринку споживчих товарів в цілому [5].

Створення та використання винаходів, корисних моделей та промислових зразків дає підприємству можливість покращувати якість продукції та створювати продукцію з унікальними характеристиками. Надалі випуск унікальної продукції вирізнятиме підприємство у свідомості споживача, забезпечуючи йому сталі конкурентні переваги. Наявність сукупності об'єктів права інтелектуальної власності надаватиме підприємству можливість легально тимчасово монополізувати визначений сегмент ринку. Що стосується комерційних позначень, то використання торгової марки сприятиме диференціації підприємства серед конкурентів.

Інтелектуальна власність є цінним активом підприємницької діяльності, а саме:

Інтелектуальна власність є джерелом безпосереднього доходу при здійсненні комерціалізації захищеної патентом/свідоцтвом продукції/послуги, що збільшує ринковий сектор підприємства; при передачі прав на випуск такої продукції/надання послуги або продажу майнових прав на відповідний об'єкт інтелектуальної власності.

Інтелектуальна власність може суттєво підвищити привабливість підприємства для потенційних інвесторів або кредитно-фінансових установ.

Інтелектуальна власність збільшує ринкову вартість підприємства в разі його продажу, застави або злиття з іншим суб'єктом підприємницької діяльності. У деяких випадках саме права інтелектуальної власності складають основні активи підприємства. Зокрема, в Україні це стало тенденцією при створенні спільних із зарубіжними партнерами підприємств у високотехнологічних галузях промисловості.

Отже, інтелектуальна власність безперечно є стратегічним активом, що забезпечує наявність сталих конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Під конкурентоспроможністю фірми (організації) розуміють здатність фірми випускати конкурентоспроможну продукцію, її перевага по відношенню до інших фірм даної галузі всередині країни та за її межами.

Конкурентоспроможність товару – це ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними товарами, що представлені на даному ринку [4].

Сьогодні можна стверджувати, що в Україні створено необхідне законодавче поле, яке визначає правові, економічні та організаційні основи державного регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності. Протягом майже двох десятиліть триває процес становлення національного законодавства, яке визначає принципи формування основних складових інтелектуального капіталу.

У галузі інтелектуальної власності базовим міжнародним правовим документом є Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Цю конвенцію було підписано в Стокгольмі 14 липня 1967 р. та змінено 2 жовтня 1979 р. Цю організацію було створено з метою заохочення творчої діяльності, сприяння охороні інтелектуальної власності в усьому світі, а також для модернізації та підвищення ефективності діяльності у сфері охорони промислової власності й охорони літературних та мистецьких творів. Найважливішим документом, ухваленим цією організацією є Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право, прийнятий Дипломатичною конференцією 20 грудня 1996 р.

Отже, проаналізувавши правові аспекти захисту складових інтелектуального капіталу в Україні, можна констатувати, що ця категорія на сьогодні має досить значне правове підґрунтя, усі складові без винятку мають правовий захист, але водночас проблема захисту інтелектуального капіталу залишається відкритою, оскільки наявні закони, статті Кримінального Кодексу України не є досконалими, мають свої невизначеності, що і провокує до

зловживання та нелегального використання чужої інтелектуальної власності. Тому пріоритетним напрямом правового захисту інтелектуального капіталу є вдосконалення існуючих статей та законів.

Також економічна політика держави щодо розвитку інтелектуальної власності не відповідає об'єктивним потребам на етапі формування національного ринку об'єктів інтелектуальної власності. Відповідно існує необхідність її зміни, а саме перехід до переважно економічних заходів, шляхом створення сприятливих умов інтенсифікації інтелектуального виробництва та споживання, які відповідають сучасному етапові науково-технічного прогресу [7].

Звертаємо увагу на проблеми, які є в Україні в сфері інтелектуальної власності, що, відповідно, впливають на конкурентноспроможність вітчизняних підприємств: недосконала система державного та правового управління щодо питань інтелектуальної власності; неналежний рівень прозорості у діяльності колективного управління; низький економічний потенціал запатентованих винаходів і корисних моделей, дія яких не підтримується після п'яти років; недостатнє освоєння результатів інтелектуальної творчості та інноваційної діяльності; низький рівень взаємодії державних, професійних та громадських інституцій у сфері правової охорони та захисту інтелектуальної власності; високий рівень піратства та інтелектуальної контрафакції; недостатня участь правовласників об'єктів інтелектуальної власності у діях із захисту прав інтелектуальної власності; недостатній рівень культури та усвідомлення питань інтелектуальної власності в українському суспільстві.

Наявність сучасної, міжнародно визнаної системи інтелектуальної власності є необхідним елементом для досягнення високого економічного та соціального розвитку будь-якої держави. Охорона інтелектуальної власності сприяє використанню та подальшому розвитку винахідницьких і творчих талантів та досягнень, підтримує та зберігає національний потенціал у сфері інтелектуальної діяльності та залучає інвестиції, стабілізуючи економічний стан, при якому як вітчизняні, так і зарубіжні інвестори можуть бути впевнені в тому, що їх права будуть поважатися. Створення саме такої системи має особливе значення для України – країни зі значним науково-технічним та інтелектуальним потенціалом. Поняття «інтелектуальна власність» виникло в процесі тривалої практики юридичного закріплення за певними особами їхніх прав на результати інтелектуальної діяльності у сфері науки, виробництва, мистецтва і літератури. За традицією, що склалася, інтелектуальну власність поділяють на «авторське право і суміжні права» та «патентне право» (право промислової власності), спільною істотною ознакою яких є те, що об'єктами авторських прав та прав промислової власності виступають саме результати творчої діяльності людини.

В Україні здійснено великий обсяг робіт з формування нормативно-правової бази в зазначеній сфері відносин. Діють такі законодавчі акти як закони України «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на зазначення походження товарів», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем». Чітко визначається поняття «право інтелектуальної власності», відображається його співвідношення з правом власності на річ, визначаються об'єкти, суб'єкти права, зміст майнових і особистих немайнових прав інтелектуальної власності, підстави їх виникнення, умови використання об'єктів інтелектуальної власності і передачі прав на них, визначаються наслідки порушення права інтелектуальної власності і способи судового захисту.

Умовно об'єкти права інтелектуальної власності можна поділити на чотири групи. Першу групу – авторські права і суміжні права – складають літературні та художні твори, комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення. Другу групу складають об'єкти промислової власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, конструювання (топографії) інтегральних мікросхем, раціоналізаторські пропозиції. До третьої групи відносяться сорти рослин і породи тварин, які прирівняні до об'єктів промислової власності за своїм правовим режимом. Вони є творчими результатами і при відповідності вимогам закону визнаються об'єктами інтелектуальної власності. Четверту групу складають комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів та послуг), географічні зазначення, комерційні таємниці. В точному значенні ці об'єкти не є результатами діяльності, але в правовому режимі вони також прирівнюються до об'єктів промислової власності.

Щодо об'єкта права інтелектуальної власності – наукового відкриття – виключного права не виникає, воно визнається надбанням всього людства, тому визнавати його об'єктом права інтелектуальної власності можна лише умовно. Право авторства і право пріоритету визнається за авторами наукового відкриття.

На сьогодні велика увага приділяється проблемам правової охорони інтелектуальної власності. Стимулювання розвитку та охорони інтелектуальної власності набуває ролі одного з найважливіших чинників політико-економічних відносин та економічної безпеки як в середині кожної розвиненої країни, так і в міжнародних відносинах.

Для забезпечення ефективного планування, організації та контролю процесів формування, розвитку і використання інтелектуальної власності підприємства створюють заходи щодо управління інтелектуальною власністю.

На рівні підприємства основне завдання управління інтелектуальною власністю полягає в збереженні розвитку інтелектуального потенціалу як стратегічного ресурсу підприємства і підвищенні його конкурентної спроможності та економічної безпеки за рахунок задоволення потреб ринку в сфері охорони і комерціалізації інтелектуальної власності.

Стратегія підприємства в сфері інтелектуальної власності повинна реалізовуватися в наступних трьох напрямках: активізації винахідницької діяльності на підприємстві; комерціалізації послуг в області інтелектуальної власності; формуванні нематеріальних активів як стратегічного ресурсу підвищення конкурентоспроможності організації. Створення на підприємствах системи ефективного управління об'єктами інтелектуальної власності дозволить істотно збільшити прибутковість інтелектуальної діяльності. Для того, щоб наситити виробництво об'єктів інтелектуальної власності, потрібні нові економічні, правові та організаційні механізми управління [9].

Належним чином розроблена стратегія управління об'єктами інтелектуальної власності здатна: використовуючи сучасні технології у виробництві продукції, активізуючи науководослідні та дослідно-конструкторські роботи, підвищуючи ефективність маркетингу і передбачаючи можливі комерційні та технологічні зміни, значно зміцнити ринкові позиції підприємства; застосовуючи патентну діяльність для отримання нових доходів, зменшення витрат та підвищення якості готової продукції, удосконалити фінансову діяльність підприємства; за допомогою застосування в технології обхідних маневрів, використання нових ринкових можливостей і нейтралізації загроз, що виходять від конкурентів, підвищити конкурентоспроможність компанії.

Отже, «управління інтелектуальною власністю – це діяльність спрямована на отримання кінцевого результату – прибутку або іншої користі в результаті створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності». Нажаль, на сьогодні в Україні є ціла низка проблем, пов'язаних із захистом прав та економічних інтересів суб'єктів інноваційного процесу, створенням належних соціально-економічних умов для розвитку цивілізованого ринку інтелектуальної власності, забезпеченням трансферу сучасних технологій, міжнародного обміну інформацією та знаннями. Їх вирішення сприятиме відродженню вітчизняної економіки, підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції та підприємств, виходу країни на світовий ринок і, як наслідок, зростанню добробуту населення [5].

Враховуючи зростаючу роль інтелектуальної продукції у загальносвітовому розвитку, управління нематеріальними активами перетворюється на найважливіший елемент системи корпоративного управління. Акціонерні портфелі активів об'єктів права промислової власності

широко використовуються при злиттях та поглинаннях компаній, у спільних підприємствах, в угодах про спільні НДДКР, в ліцензійних угодах тощо. Крім того, нематеріальні активи компанії стимулюють розроблення стратегічних рішень щодо їх впровадження у виробничих процесах, розширення присутності на ринках товарів, послуг і технологій. На рівні компаній поширилися методи укладання союзів у сфері управління промисловою власністю задля підвищення вартості активів і отримання довгострокових взаємовигідних конкурентних переваг шляхом перехресного ліцензування. Такі союзи дозволяють підтримувати пріоритети технічних стандартів і технологічних новацій у конкретних сферах інноваційної діяльності [8].

Так, в сучасних умовах глобалізації логічним для компаній є виход на зовнішні ринки. При цьому слід враховувати, що, наприклад, закордонне патентування це складний і тривалий процес. У практиці управління інтелектуальною власністю виділяють три основні стратегії, що визначають необхідність закордонного патентування: стратегія виробництва (спрямована на забезпечення/досягнення/підтримання технічної переваги виробника); стратегія збуту (спрямована на забезпечення/збереження/розширення ринків збуту виробленої продукції); ліцензійна стратегія (спрямована на отримання прибутку від торгівлі технологіями). Цілями закордонного патентування є не тільки захист експорту промислової продукції, продаж ліцензій на використання винаходів, але також витіснення конкурентів і завоювання ринків (політика експансії) [1, с. 274]. Також варто враховувати, що конкурентні переваги є непостійними, адже їх стійкість залежить від безліч неконтрольованих факторів. Планування, виробництво та реалізація нових виробів не завжди є ефективними без правового захисту результатів інтелектуальної діяльності, але для прийняття рішення про їх патентування доцільно поразувати економічну ефективність самого процесу патентування.

Стосовно теоретичного розгляду проблеми економічної ефективності підприємства, на центральну вагу заслуговує його інтегральна характеристика, яка виступає ціллю діяльності фірми в умовах ринкової економіки – капіталізація бізнесу. Наявність вільного ринкового механізму передбачає, що окремі види ефективності фірми або регулюються суспільством шляхом впливу на її зовнішнє середовище (наприклад, через видання регулятивних правил щодо екології, технічних регламентів і стандартів, трудового законодавства тощо), або є результатом політики менеджменту і підпорядковані цілям збільшення загальної капіталізації бізнесу. Зовнішні впливи є стимулами для підприємства, його внутрішні процеси – формами реагування, які зніщуються в межах певної стратегії ведення бізнесу для максимізації результуючого показника... «Економічна ефективність та конкурентоспроможність мають

єдине онтологічне підґрунтя результативність економічної діяльності, що відображається як в абсолютному (економічність, технологічність, ресурсоемність, потужність), так і у відносному (конкурентна позиція, конкурентний статус) вимірі» [2, с. 69–72]. Схема впливу інтелектуальної власності на конкурентоспроможність підприємств відображена на рис. 3.9.

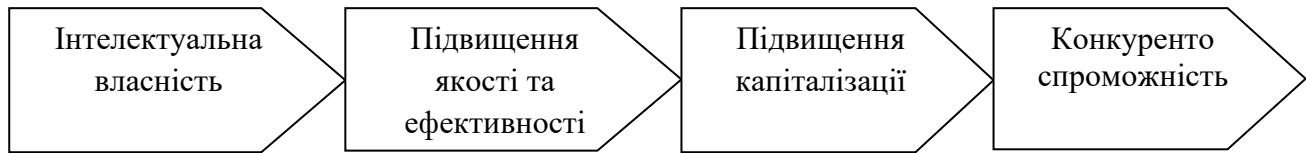


Рис. 3.9. Схема впливу інтелектуальної власності на конкурентоспроможність підприємств.

Таким чином, питання інтелектуальної власності, використання її об'єктів та управління нею, мають стати пріоритетними у порядку денному керівників підприємств, організацій, компаній, що, в цілому, може підвищити конкурентоспроможність національних виробів та капіталізацію бізнесу в сучасних умовах постійних трансформацій.

Література

1. Гринев Б. В., Гусев В. А. Инноватика: учеб. пособие для студентов ст. курсов ХНУ. Нац. акад. наук Украины. НТК «Ин-т монокристаллов». Харьков: Ин-т монокристаллов, 2004. 452 с. Прил.: С. 440–455.
2. Кононенко Я. В. Економічне оцінювання ефективності експортно-імпорتنної діяльності промислових підприємств: дис. ...канд. екон. наук. Суми, 2018. 367 с.
3. Наберухін В.А. Інституційне забезпечення комерціалізації інтелектуальної власності в Україні. Економіка та менеджмент, Облік і фінанси. 2016. № 3 (73). С. 153–158.
4. Павленко Т. В., Ключнікова М. В. Вплив інтелектуальної власності на конкурентоспроможність наукоємного підприємства. «Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2013. № 10. С. 523–529.
5. Перерва П. Г., Романчик Т. В. Інтелектуальна власність як фактор підвищення конкурентоспроможності автомобільної продукції. Гармонізація законодавства України з питань інтелектуальної власності щодо законодавства Європейського союзу : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. (Маріуполь, 13-14 вересня 2013 р.). Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. С. 172–177.
6. Правове регулювання інтелектуальної власності в Україні: URL: https://minjust.gov.ua/m/str_4487 (дата звернення: 14.02.2020).
7. Тесля А. І. Інституційно-правова база формування та захисту інтелектуального капіталу. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.10. С. 394–402.
8. Хаустов В. К. Розвиток ринку об'єктів промислової власності. Економіка прогнозування. 2005. № 2. С. 103–122.
9. Череп О. Г., Кузнецова А. Є. Інтелектуальна власність та її вплив на конкурентоспроможність. Економічний простір. 2018. № 137. С. 180–189.

3.6. ТЕОРЕТИЧНІ І ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ З УНІВЕРСИТЕТІВ ДО БІЗНЕС-СТРУКТУР

Мрихіна О. Б.

доктор економічних наук, професор м. Львів

Козик В. В.

кандидат економічних наук, професор, м. Львів

Колещук О. Я.

кандидат економічних наук, доцент, м. Львів

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими та практичними завданнями. Одним зі шляхів покращення позицій України серед технологічно розвинених країн світу є прискорення інноваційного розвитку шляхом налагодження ефективного трансферу і комерціалізації технологій. Як довів Менсфілд Е. [1] кілька десятиліть тому, ці економічні компоненти визначають перебіг інноваційного процесу країни. Виконані дослідження [2-4] підтверджують, що трансфер технологій залишається основою економічного зростання країн і в сучасну епоху, оскільки прискорює зміну технологічних устроїв та чинить вплив на соціально-економічний розвиток регіонів.

Нинішнє активне застосування розвиненими країнами світу концепції відкритих інновацій відкрило новий погляд на трансфер технологій, коли основну роль у генеруванні та реалізації цього процесу відведено не лише промисловим структурам, а й університетам. Зокрема, за даними «Глобального прогнозу фінансування досліджень і розробок» (2018 р.) [5], у світі про активну участь університетів у генеруванні та трансфері технологій свідчить щорічне зростання рівня інвестування в університетські дослідження і розробки (у 2018 р. – на 6,2 % або 20,5 млрд дол. США). При цьому темпи й рівень такого зростання в університетському середовищі є вищими, у порівнянні з інвестуванням досліджень і розробок у федеральному або промисловому секторах, де відбулося збільшення на 2,8 % (137,0 млрд дол. США) та на 5,8 % (367,7 млрд дол. США), відповідно. За статистикою Національної Ради науки США [6], американські університети здійснюють близько 50 % національних базових досліджень, активно залучаючи студентів і молодих вчених до цього процесу.

У Звіті Єврокомісії з проблематики економічної ефективності досліджень і розробок, проведених університетами [7], систематизовано низку закономірностей, зокрема те, що збільшення фінансування державою досліджень і розробок на 1% зумовлює зростання приватних інвестицій на 0,48% - 0,68% (у грошовому вираженні додатковий фунт стерлінгів державних

інвестицій в дослідження і розробки зумовлює збільшення приватних на 1,13-1,60 фунтів).

Про важливість участі університетів у трансфері технологій свідчить врахування їх науково-дослідної діяльності та трансферу результатів у низці різноаспектних складових індексу конкурентоспроможності країн, який щорічно розробляють в рамках Всесвітнього економічного форуму («Глобальний звіт з конкурентоспроможності», під ред. К. Шваба [8]). Наприклад, 2019 року у 12-тій складовій зазначеного індексу «інноваційні можливості» було навіть виокремлено позиції – «дослідження і розробки» та «комерціалізація» [8].

Доповіді науковців на конференціях Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO) [9], зокрема протягом 2010-2020 років, вказують на істотне переформатування як наукової, так і бізнес-спільноти на провадження і регулювання трансферу технологій у системі університетів.

Роль університетів, як повноцінних учасників інноваційної інфраструктури, що функціонують за принципом «від ідеї до ринку», характерна не лише для технологічно розвинених країн світу, де університети здебільшого функціонують як осередки науково-дослідної діяльності, а і країн, де основною функцією університетів вважалась і вважається освітня діяльність.

Сучасні українські університети мають потенціал для успішного продукування технологій та їх трансферу. Результативне використання техніко-технологічних можливостей університетів та кадрового капіталу, наукового бренду тощо сприятиме успішному трансферу технологій з університетів до бізнес-структур. Водночас необхідно враховувати, що одним із головних факторів, які нині визначають освітню та наукову значущість університетів, є ринок, а питання поєднання академічних науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок із потребами виробників та суспільства залишається відкритим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор, з посиланням на джерела. Виконаний пошук та аналізування літературних джерел засвідчує недостатню увагу вчених щодо теоретико-методичних підходів до трансферу технологій загалом. У сфері як вітчизняної, так і закордонної економічної науки проблематику трансферу технологій розглядають здебільшого з точки зору практичного впровадження технологій – [2, 3, 10], залишаючи поза увагою теоретичні нюанси досягнення результату.

Вагомий внесок у розвиток методологічного обґрунтування трансферу інноваційних технологій здійснено у Львівській політехніці – [4, 11–13]. Зокрема, у роботі [13] обґрунтовано необхідність створення центрів трансферу технологій, орієнтованих не лише на трансфер наукових результатів досліджень

вчених університету, а й суттєвих наукових розробок, отриманих із зовнішнього середовища.

Виділення невирішених частин загальної проблеми, котрим присвячується дослідження. Досягнення бажаної ефективності трансферу технологій з університетів до бізнес-структур неможливе без врахування головних чинників та умов його здійснення, зумовлених цифровізацією, постіндустріальною модернізацією економіки тощо, а також їх взаємозв'язку зі світовими тенденціями. Результати дослідження вказують на те, що назріла потреба чітко сформулювати теоретичні і прикладні засади трансферу технологій з університетів до бізнес-структур, що охопить сукупність усіх передумов і тенденцій, сучасних наукових поглядів та прикладних розробок, які визначають трансфер технологій і стане орієнтиром для подальшого наукового пошуку у цій сфері.

Формування цілей дослідження. Метою даного дослідження є узагальнення теоретичних і прикладних підходів до трансферу технологій з університетів до бізнес-структур. Об'єктом є процес трансферу технологій з університетів до бізнес-структур.

Виклад основного матеріалу дослідження (з обґрунтуванням отриманих наукових результатів). Теоретичні і прикладні засади трансферу технологій з університетів до бізнес-структур є важливою частиною розвитку економічної науки: будь-яка діяльність з трансферу технологій має не лише предметний, а й методологічний зміст, що пов'язано з еволюційним переосмисленням підходів до трансферу технологій, передумов і особливостей його інтерпретації тощо.

Трансфер технологій не є штучною науковою проблематикою, а природним видом діяльності, який необхідно досліджувати, застосовуючи методологію спеціального пізнання понять. Одним з основних її напрямів є системний підхід, головна мета якого полягає у дослідженні об'єктів як складних систем. Опіраючись на проведені дослідження та дескриптивний підхід до вивчення трансферу технологій, можна стверджувати, що трансфер технологій з університетів до бізнес-структур є складною системою – впорядкованою множиною елементів, пов'язаних певною структурою, характеризується наявністю прямих і зворотних зв'язків, поділом на частини, цілеспрямованістю, збереженням стійкості у встановлених межах, поліаспектністю тощо, яка відповідає усім вимогам до вивчення явищ з позицій системного підходу.

Виокремлення форм трансферу технологій з університетів до бізнес-структур зумовлює виділення його складових, сукупність яких визначається системою. Слід зауважити, що у контексті поставленої у цьому дослідженні проблематики, ми розглянули систему понять трансферу технологій, тобто межі вивчення трансферу технологій окреслено економічною теорією.

Трансфер технологій з університетів до бізнес-структур є відкритою соціально-економічною системою, підсистемою ієрархічно вищого рівня – системи «університет – влада – бізнес», у поєднанні із якою вона виявляє свою цілісність. Для того, щоб встановити структуру такої системи трансферу технологій, доцільно здійснити її поступову декомпозицію, тобто виділити підсистеми всіх рівнів, доступних аналізу, а також елементи, які є неподільними. Узагальнену характеристику системи трансферу технологій наведено в табл. 3.11.

Трансфер технологій з університетів до бізнес-структур є імовірнісною, надскладною та динамічною системою. У такій системі та сама дія даватиме різні результати, кожен із яких виникає з певним рівнем імовірності, не підлягає повному опису. Основним завданням цієї системи є упорядкування вхідної та вихідної інформації, відповідно до управлінських потреб.

Розвиток системи трансферу технологій з університетів до бізнес-структур характеризують за еволюційним типом. Спираючись на експертні оцінки, дія окремих факторів (зокрема, розвиток і поширення інформаційних технологій, зростання рівня охоплення країни Інтернетом, соціально-економічні та політичні зрушення тощо) зумовлює стрибкоподібні етапи розвитку процесів трансферу технологій.

Таблиця 3.11

Характеристика трансферу технологій з університетів до бізнес-структур як системи

Класифікаційна ознака	Характеристика
Рівень абстрагування	Абстрактна система (концептуальна), оскільки за сутністю є поняттям, містить ідеї, гіпотези, принципи тощо
Складність структури	Складна (містить багато частин, що взаємодіють та взаємопов'язані)
Кількість елементів	Багатоелементна
Час існування	Постійна (діє на постійній основі тривалий період)
Структура побудови	Децентралізована – елементи пов'язані між собою послідовно або паралельно
Відносини із середовищем	Відкрита (відбувається обмін інформацією із зовнішнім середовищем)
Ступінь визначеності дії	Детермінована (об'єкти у системі та їхні взаємозв'язки функціонують згідно із визначеним планом)
Реакція на вплив зовнішнього середовища	Адаптивна (система пристосовується до змін зовнішнього середовища)
Зміни властивостей і функцій	Стабільні, циклічно повторюються
Тип розвитку системи	Еволюційний

Примітка. Авторська розробка.

З позиції трактування трансферу технологій з університетів до бізнес-структур як системи, пропонується таке визначення цього поняття: трансфер технологій – це галузь теорії управління, предметом якої є дослідження форм і засобів організаційно-економічного, структурно-функціонального та інституціонального впливу на трансфер технологій з університету (де їх розроблено і / або підготовано до трансферу), іншим суб'єктам господарювання, оформлене угодою між двома або кількома фізичними або юридичними особами, з метою освоєння (і / або застосування) та реалізації цільової функції системи трансферу технологій, що полягає у комерціалізації і / або в інших ефектах від трансферу технологій.

З теоретичних позицій, система трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище є моделлю ретроспективного і перспективного відбиття руху технологій між суб'єктами трансферу технологій, зумовленого взаємним впливом цих суб'єктів (зокрема, в царині розподілу прав на об'єкти права інтелектуальної власності). Для такої системи характерна не лише наявність зв'язків між підсистемами, а й цілісність із зовнішнім середовищем. Це зумовлює потребу розглядати складові концепти у системі трансферу технологій з університетів до бізнес-структур, результати якого зведено в табл. 3.12.

Визначення ефекту від трансферу технологій (комерційного, суспільного, екологічного тощо) як функції задають системі трансферу технологій з університетів до бізнес-структур зовні. Він показує значення цієї системи щодо системи вищого рівня (макроекономічний рівень), до котрої ієрархічно входять. Обґрунтування параметрів функціонування системи, і, своєю чергою, встановлення взаємозв'язків між ними та типу їх взаємодії сприятиме отриманню синергетичного ефекту.

Таблиця 3.12

Складові концептів у системі трансферу технологій з університетів до бізнес-структур

Складові концептів	Сутність складової
Організаційна	Виокремлення елементів системи трансферу технологій з університетів до бізнес-структур – суб'єктів трансферу технологій та розроблення організаційної структури їх взаємодії
Функціональна	Поділ системи на об'єкти та конкретні функції із трансферу технологій
Технологічна	Інструментарій реалізації трансферу технологій з університетів до бізнес-структур
Документальна	Документні засади перебігу господарської діяльності з трансферу технологій
Інформаційна	Інформаційне забезпечення усіх суб'єктів трансферу технологій з університетів до бізнес-структур; перетворення первинних даних на інформацію, необхідну для провадження трансферу технологій з університетів до бізнес-структур

Примітка. Авторська розробка.

Для розуміння системи трансферу технологій з університетів до бізнес-структур, із позицій синергетичного підходу, виокремлено низку ситуацій, у яких трансфер технологій характеризується тим чи іншим видом синергії (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Характеристика видів синергії у системі трансферу технологій

Вид синергії	Характерні ознаки	Коментарі
Структурна	Увагу приділяють: успішності інформаційних потоків усередині груп, взаємозв'язкам між групами, їх позиціонуванню, корпоративній культурі, системному запобіганню конфліктам. З позицій синергії політика компанії орієнтована на відкритість роботи груп, відкриті інновації тощо	Наприклад, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки у науково-дослідному університеті, підготовані фахівцями з технічних наук (основні учасники). У цьому беруть участь й інші категорії спеціалістів. Зокрема, для оцінювання вартості розробки – економісти, для юридичного супроводу – юристи тощо
Функціональна	Зосереджують увагу на спільній професійній діяльності, впровадженні інновацій тощо	Здебільшого виникає у разі горизонтальної інтеграції, коли кілька учасників (наприклад: університет, підприємство та ще один університет) спільно працюють над певним проектом
Адміністративна	Основну увагу звертають на урахування впливу на групу ззовні. Ефект тут здебільшого періодичний і досягається завдяки застосуванню методів впливу на персонал	Зокрема, тендерні закупівлі, регулювання експортно-імпортних операцій у країні

Примітка. Авторська розробка.

До переліку властивостей систем зараховують конгруентність (від лат. *congruens, congruentis* – співмірний, відповідний, який збігається) – означає узгодженість елементів усередині системи, опосередкований прояв властивостей елементів системи через її цілісність. З позицій вивчення трансферу технологій конгруентність є важливим атрибутом встановлення спіловер-ефектів.

Вивчаючи трансфер технологій на засадах теорії систем, необхідно зважати на його емерджентність (від англ. *emergence* — виникнення, поява нового). Емерджентність – це наявність у системи властивостей, не притаманних її підсистемам. Говорячи про емерджентність, розуміємо, що йдеться про суму елементів, не пов'язаних системними зв'язками, а також про неможливість зведення характеристик системи до суми характеристик її компонентів.

Проведене дослідження дало змогу сформуванати засадничі принципи трансферу технологій з університетів до бізнес-структур, які ґрунтуються на властивостях системи трансферу технологій: ідейна єдність принципів трансферу технологій з університетів до бізнес-структур у суб'єктів усіх його рівнів (університет → бізнес-структури → ринок); якість провадження трансферу технологій з університетів до бізнес-структур (організаційна, функціональна, технологічна, документальна, інформаційна); застосування методології трансферу технологій з університетів до бізнес-структур.

Взаємна обумовленість властивостей системи, загальносистемних принципів та принципів системи трансферу технологій з університетів до бізнес-структур наведено на рис. 3.10.

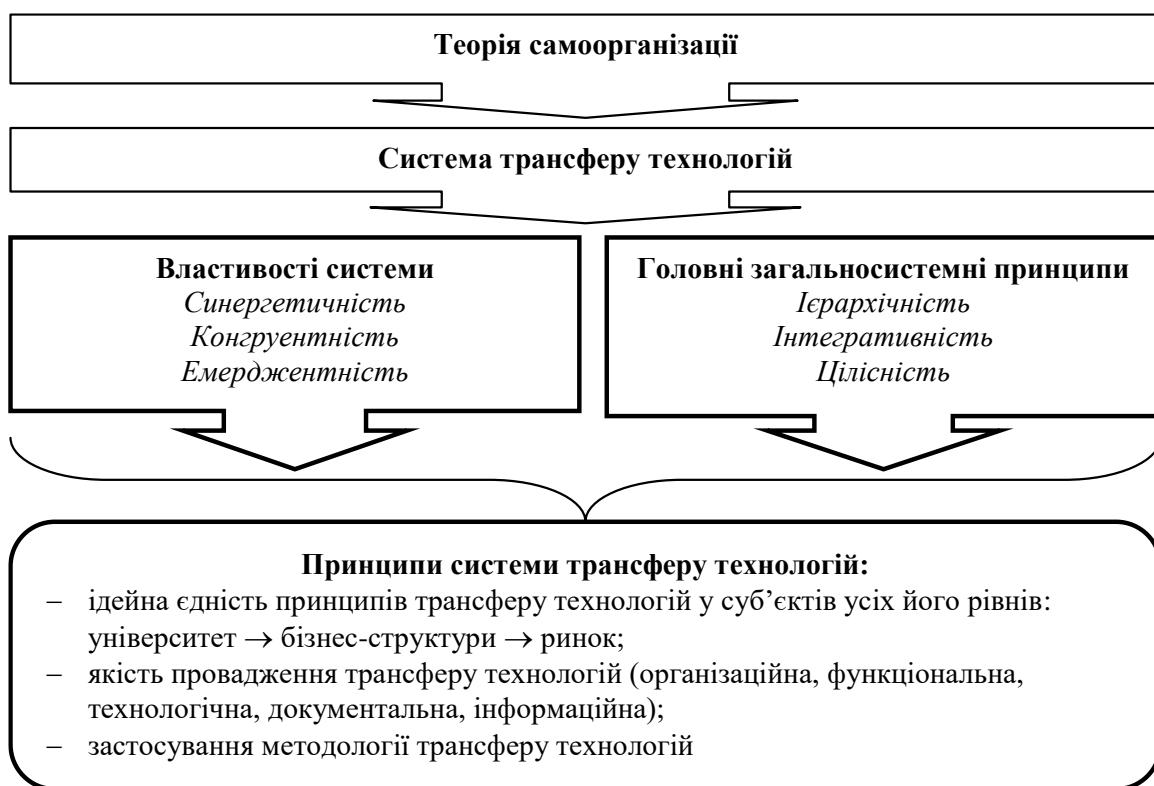


Рис. 3.10. Взаємна обумовленість властивостей системи, загальносистемних принципів та принципів системи трансферу технологій з університетів до бізнес-структур. Примітка. Авторська розробка.

Описуючи конвергентно-дивергентну динаміку еволюційного процесу людського суспільства, Е. Ласло [14] виділяє чотири фази макрозсуву, зазначаючи, що провідним фактором у цій динаміці є передусім технологічні інновації. Нині ми, як вважає вчений, перебуваємо у третій, критичній (або «хаотичній») фазі макрозсуву. У цій фазі людське суспільство як системна цілісність стає чутливим до найменших флуктуацій його навколишнього середовища, яке само, своєю чергою, стає все більше штучним, технізованим і

нерівноважним. Ураховуючи означене вище та проаналізувавши трансфер технологій з університетів до бізнес-структур як систему, використовуючи конструктивний підхід, можна сформувати необхідну програмну модель трансферу технологій (рис. 3.11), з огляду на потреби академічного середовища.

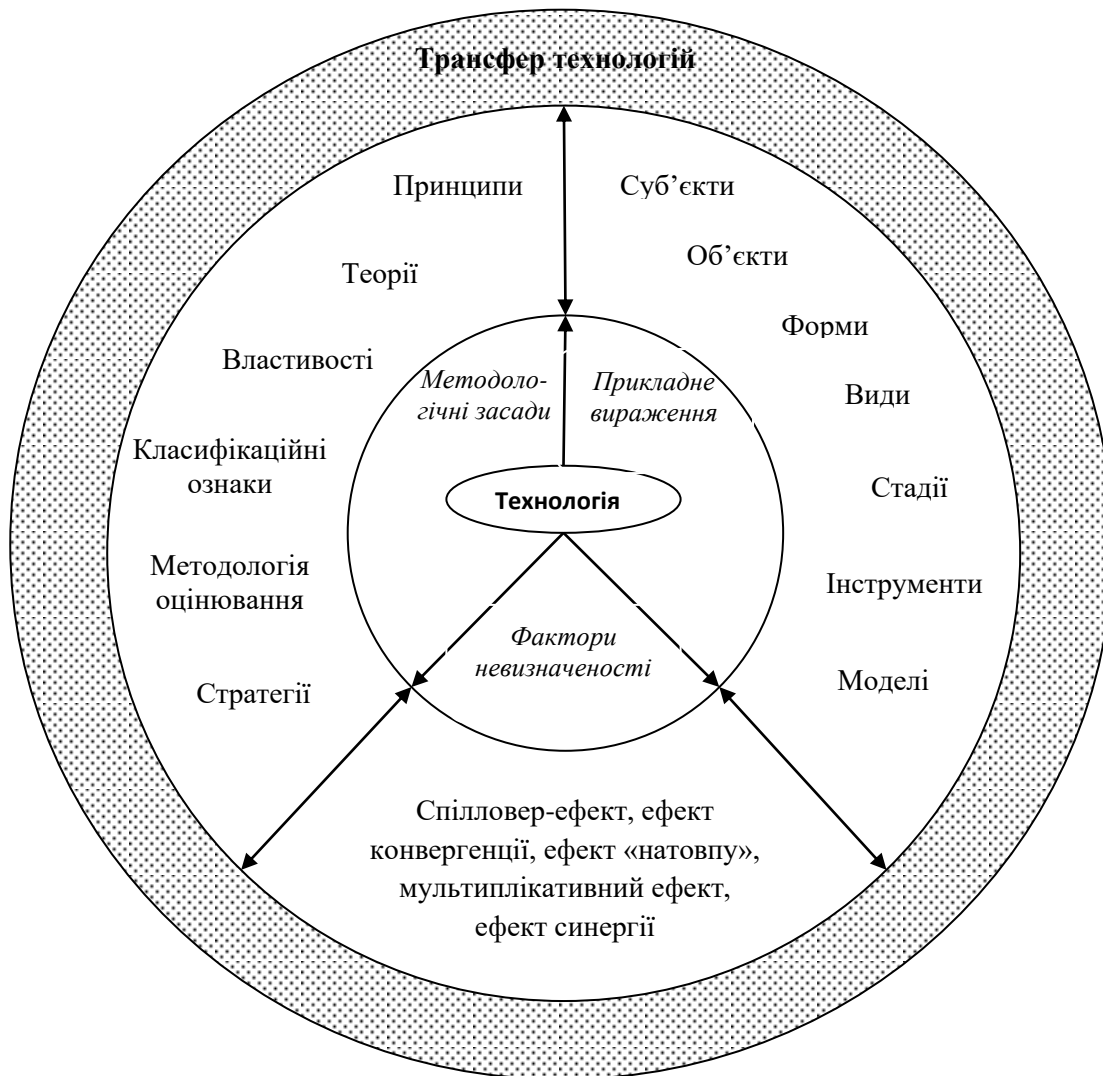


Рис. 3.11. Програмна модель трансферу технологій з університетів до бізнес-структур. Примітка. Авторська розробка.

Концептуально, програмна модель трансферу технологій з університетів до бізнес-структур буде інтегральною, тривимірною. Під час провадження необхідно враховувати такі головні компоненти: методологію, прикладні аспекти і фактори та наслідки невизначеності, які спостерігаються під час реалізації трансферу технологій. Запропонована програмна модель трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище складається із трьох площин. Методологічні засади є базисом для будь-якого явища та основою для прикладного застосування. Водночас, коли йдеться про трансфер технологій, ми майже завжди маємо справу з інноваційними технологіями, тому

узгодженість перших двох площин (теорії та практики) природно викликає несподівані наслідки, зумовлені факторами невизначеності ринку, тому доцільно це врахувати у виразі третьої площини.

Модель є програмною, тобто враховує усі основні положення, які необхідно опрацювати під час формування стратегій трансферу технологій з університетів до бізнес-структур. Такий підхід зосереджує увагу на головних аспектах трансферу технологій з університетів до бізнес-структур як системи, що, своєю чергою, дає змогу: поглибити розуміння сутності явища трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище, що уможлиблюється у разі його системного прийняття; підвищити рівень ефективності формування стратегій розвитку трансферу технологій з університетів до бізнес-структур, оскільки враховуються і ґрунтовно оцінюються усі аспекти технології, яку готують до трансферу. Елементи, зазначені у трьох площинах моделі, корелюють між площинами (у контексті послідовності оцінювання тієї чи іншої технології під час її підготовки до трансферу). Наприклад, розроблення стратегії трансферу технологій вказує на практичне застосування відповідної моделі, що може привести до того чи іншого виду ефекту.

Висновки з даного і перспективи подальших досліджень у цьому напрямку. Визнані у світі зміни, пов'язані із трансфером технологій, дають підстави говорити про перехід суспільства до нової парадигми трансферу технологій, у якій університети все частіше стають основними гравцями як з позиції можливостей розроблення технологій, так і з позиції підприємницького розвитку. Запропонований підхід до трактування трансферу технологій, який ґрунтується на теорії систем, уможлиблює усебічне розуміння трансферу технологій з університетів до бізнес-структур, є підставою для обґрунтування науково-методичних засад оцінювання бізнес-процесів у межах трансферу технологій. Розроблена програмна модель передбачає системне сприйняття трансферу технологій. Це сприяє, насамперед, розумінню структурно-логічних зв'язків між головними складовими трансферу технологій, підвищенню рівня ефективності управління трансфером технологій з університетів у бізнес-середовище тощо. Авторський підхід дає змогу чітко розуміти хід трансферу технологій з університетів до бізнес-структур, що сприяє обґрунтованому плануванню трансферу технологій у системах стратегічного розвитку університетів.

Література

1. Mansfield E. East-West Technological Transfer Issues and Problems, International Technology Transfer: Forms, Resource Requirements, and Policies / E. Mansfield // American Economic Review, 1975. – 65(2). – Pg. 372–376.

2. Прохорова В. В. Методологія процесу формування інноваційного управління розвитком підприємств / В. В. Прохорова, О. Ю. Давидова // Бізнес Інформ, 2017. – № 12. – С. 183–188.

3. Chulho P., Hairul A. Technology Commercialization Strategy for a Multidisciplinary R&D, 2017. – [online] Available at: <<https://www.slideshare.net/cparksbi/technology-commercialization-strategy>>
4. Мрихіна О. Б. Трансфер технологій з університетів у бізнес-середовище: парадигма, концепція та інструментарій оцінювання [Текст] : монографія / О. Б. Мрихіна ; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2018. – 438 с.
5. The Global R&D Funding Forecast 2018: Annual Report / *R&D Magazine*, annual report // The R&D 100 Awards & R&D 100 Conference. November, 16-17.2017. – [online] Available at: <<https://www.rd100conference.com>>
6. National Science Board. Science and Engineering Indicators, 2018 / Chapter 5. Academic Research and Development. – [online] Available at: <<https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/report/sections/academic-research-and-development/introduction>>
7. European Commission: Quarterly Review of Academic Literature on The Economics of Research and Innovation (Economics Insight (2015)) // Issue Q3 – 2017. European Commission, 2017. – 6 pg.
8. The Global Competitiveness Report 2019: report / [Ed. By Schwab K.]. – Geneva: World Economic Forum, 2019. – 666 pg.
9. World Intellectual Property Organization, 2020. – [online] Available at: <<https://www.wipo.int/portal/en/index.html>>
10. Перерва П. Г. Розвиток організаційних структур трансферу технологій в ВНЗ (комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності) [Текст] / П. Г. Перерва, А. В. Косенко, О. П. Косенко // Механізм регулювання економіки, 2009. – №4, Т.2. – С. 147-154.
11. Kozyk V., Mrykhina O., Novakivsky I., Koleshchuk O. Methodological Principles of Assessing the Level of Technology Readiness for Transfer on the Basis of the Theory of Reliability of Hierarchically Branched Systems // Fifteenth Scientific and Practical International Conference “International Transport Infrastructure, Industrial Centers and Corporate Logistics” (NTI-UkrSURT 2019). – Volume 67 (15 October 2019). – [online] Available at: <https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/abs/2019/08/shsconf_NTI-UkrSURT2019_01005/shsconf_NTI-UkrSURT2019_01005.html>
12. Chukhray N., Shakhovska N., Mrykhina O., Bublyk M., Lisovska L. Methodical Approach to Assessing the Readiness Level of Technologies for the Transfer // Advances in Intelligent Systems and Computing IV. Shakhovska N., Medykovskyy, M. (eds.). Springer Nature Switzerland AG, Cham, Switzerland, 2019. – 971 p. – Pg. 259–282.
13. Жураковська М. Б. Економічне оцінювання та розвиток взаємодії в системі «підприємство – центр трансферу технологій» : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Мар'яна Богданівна Жураковська ; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2013. – 28 с.
14. Laszlo E. Macroshift: Navigating the Transformation to a Sustainable World. Berrett – Koehler, 2001. – 244 pg.

РОЗДІЛ 4 СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПЛАТФОРМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

4.1. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ареф'єва О.В.

доктор економічних наук, професор, м. Київ

Пілецька С.Т.

доктор економічних наук, професор, м. Київ

Резніченко Д. С.

магістрант, м. Київ

Постановка проблеми. Успішне функціонування і розвиток підприємств в сучасних умовах вимагає відповідного підходу до стратегічного управління, яке сприяло би розвитку потенціалу інноваційного підприємства, а це в свою чергу передбачає необхідність визначення ролі і значення стратегічного управління потенціалом в діяльності інноваційного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії потенціалу, його трактування подано в роботах О.В. Березіна, О.Д. Плотника [5], О.М. Ждан [14], Н.С. Краснокутської [20], Й.С. Завадський [13], О.В. Пастошук [27] та ін. Теоретичною основою наукових досліджень проблематики стратегічного управління підприємствами стали роботи вітчизняних авторів Ю.М. Мельник, О.С. Савченко [21], О. І. Гарафонові [9], М. П. Денисенко [11], Т.Л. Сиволапенко [29], Л.М. Киш [17], О. А. Галич [8], Г.Ю. Гедройц [10] та інших. Значний внесок у стратегічний менеджмент зробили І. Ансофф [4], Г. Мінцберг [23], М. Портер [28].

Однак, не применшуючи значущість досліджень цих науковців, слід зазначити, що деякі питання потребують додаткового вивчення. Значна кількість питань з уточнення особливостей стратегічного управління потенціалом інноваційного підприємства потребує додаткового опрацювання

Виклад основного матеріалу. В умовах посилюються складнощів розвитку економіки визначення ресурсних можливостей повинно стати пріоритетним напрямком стратегії будь-якого підприємства. Тенденція залежності економічного зростання від стану потенціалу очевидна, завжди відзначалося творцями теорії економічного росту, підтверджується практикою

господарювання. Слід зазначити, що термін «потенціал» широко застосовується в економічній літературі в якості кількісної оцінки і виступає як природний, інвестиційний, інтелектуальний, економічний, ресурсний, трудовий потенціал та інший. Підходи до визначення сутності термінів «потенціал», «потенціал підприємства» надано в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Підходи до визначення сутності термінів «потенціал», «потенціал підприємства»

Автор, джерело	Визначення
Великий тлумачний словник сучасної української мови [7]	Потенціал – сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов.
Ожегов С.І. [26]	Потенціал – це ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність яких-небудь засобів, можливостей.
Борисов А.Б. [6]	Потенціал – сукупність наявних засобів, можливостей у якій-небудь галузі.
Завадський Й.С. [13]	Потенціал економічний – сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо).
Ждан О.М. [14]	Потенціал підприємства – сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку системи підприємства у зовнішньому середовищі функціонування.
Пастошук О.В. [27]	Потенціал підприємства – це гранична можливість підприємства до генерації доданої вартості на основі максимального використання ресурсів (виробничих, трудових, організаційних) та досягнення ефекту синергії.
Краснокутська Н.С. [20]	Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій
Березін О.В. [5]	Потенціал підприємства – це здатність підприємства забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання в наявній системі внутрішніх і зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку.

Узагальнюючи результати дослідження поняття «потенціал підприємства», виділимо ряд моментів, властивих більшості підходів: наявність ресурсної складової, що є основою для формування потенціалу підприємства та їх доступність; наявність інструментів по перетворенню потенціалу в фактор конкуренції на відповідному ринку; порівняльний аналіз потенціалів суб'єктів

ринку; облік впливу зовнішнього середовища та зв'язків підприємства, що обумовлює його здатність щодо адаптування в умовах мінливого ринку; зв'язок з розвитком підприємства в умовах обмеженості інноваційних ресурсів.

Таким чином, потенціал включає в себе сукупність наявних матеріальних, кадрових, фінансових ресурсів та характеризує можливість суб'єктів господарювання отримувати стратегічні переваги перед іншими учасниками інноваційного ринку. Іншими словами, потенціал являє собою внутрішні і зовнішні стратегічні напрями підприємства щодо розвитку, які дозволяють йому ефективно функціонувати шляхом використання матеріальних і нематеріальних ресурсів в конкурентному інноваційному середовищі.

Здатність підприємства розвивати потенціал залежить від внутрішніх можливостей підприємства і зовнішніх умов господарювання. Внутрішні можливості визначаються рівнем матеріальних і нематеріальних ресурсів підприємства, активністю на інноваційному ринку.

Вважаємо, що до складу потенціалу підприємства доцільно віднести фінансовий, маркетинговий, інноваційний, кадровий, виробничий потенціал:

фінансовий потенціал – фінансовий потенціал як такий, що визначає конкурентоспроможність підприємства, можливості ділового співробітництва, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому й виробничому відношеннях [24];

маркетинговий потенціал – сукупну здатність маркетингової системи забезпечувати його постійну конкурентоспроможність, економічну й соціальну кон'юнктуру його товару на ринку, завдяки проведенню ефективних маркетингових заходів у сфері дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики, а також організації стратегічного планування й контролю за якістю товару, поведженням конкурентів і споживачів на ринку [19];

інноваційний потенціал – результат наявності ресурсів (що характеризують кількість і якість факторів виробництва в певних умовах), залучених для досягнення поставлених цілей за допомогою існуючих методів регулювання і координації діяльності суб'єкта господарювання на засадах соціального менеджменту [32];

кадровий потенціал – це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал [15].

виробничий потенціал – інтегрована система функціонуючих та потенційних можливостей розвитку структурованої сукупності виробничих ресурсів промислового підприємства; включати дві складових – потенціал як

вхідна умова виробничої діяльності, що розкриває можливості підприємства з формування та використання факторів виробництва; потенціал як забезпечуюча умова безперервної ефективної виробничої діяльності, який дозволяє здійснювати процес безперервного відновлення всіх його складових з метою забезпечення більш високої результативності діяльності промислового підприємств [22].

Між елементами потенціалу існує зв'язок, в рамках якого вони взаємодіють і впливають один на одного і на потенціал підприємства. Очевидно, що вплив кожного окремого елемента структури на розвиток потенціалу буде різна. У загальному випадку важливість кожної складової буде визначатися специфікою ринку і особливістю діяльності інноваційного підприємства. Запропоновано модель потенціалу, яка відображає взаємодію між його структурними компонентами (рис. 4.1).

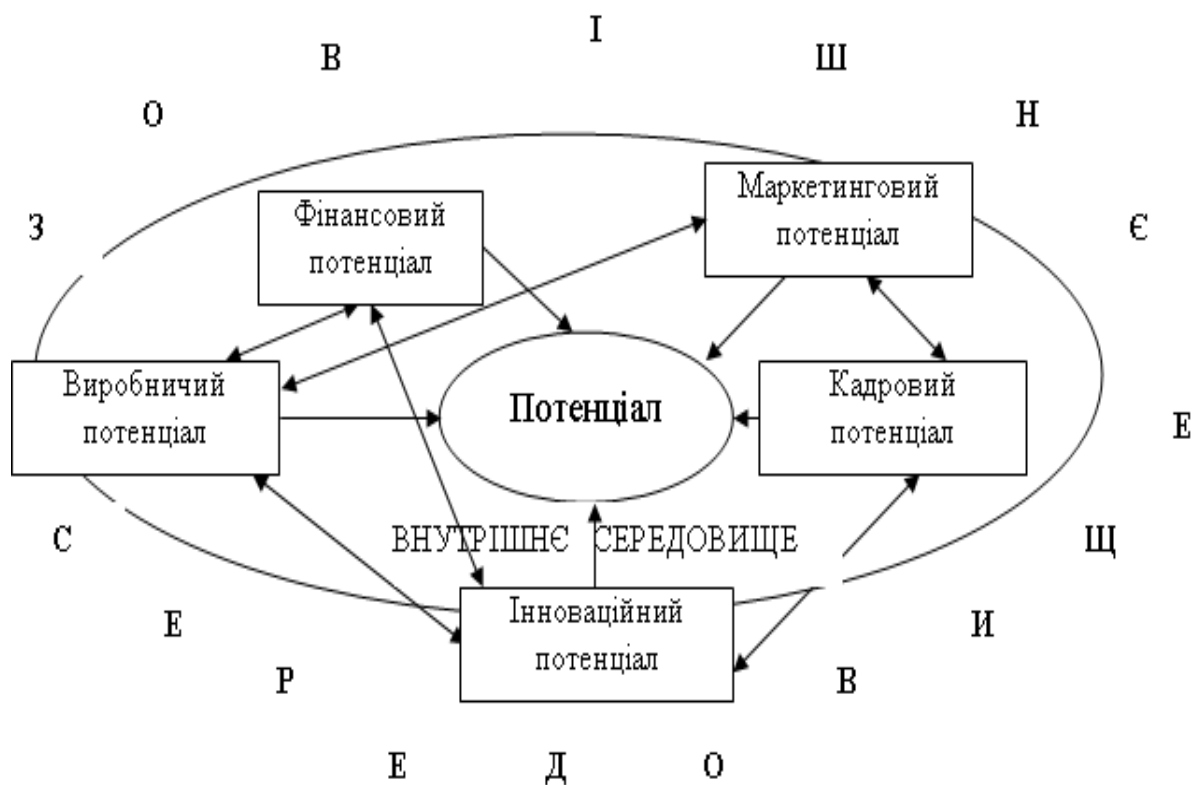


Рис. 4.1 Структурні компоненти потенціалу підприємства та їх взаємодія

На потенціал підприємства впливає фінансовий, маркетинговий, інноваційний, ресурсний і кадровий потенціали, які формують внутрішні можливості підприємства. При цьому потенціали знаходяться у взаємозв'язку один з одним, так що кадровий потенціал безпосередньо впливає на інноваційний в області генерування і пропозиції нових ідей з приводу

створення нових товарів і технологій, на маркетинговий потенціал як джерело нових творчих рішень в області комунікативної політики, способів просування товарів і послуг, формування довгострокових відносин з клієнтами і споживачами компанії. Виробничий потенціал формує матеріальну базу для розвитку фінансового та інноваційного потенціалів і нематеріальну базу в якості людських ресурсів на кадровий потенціал. Фінансовий потенціал є основою формування виробничих ресурсів та впливає на інноваційний розвиток підприємства. Слід зазначити, що сьогодні головною умовою розвитку високотехнологічних і високопродуктивних напрямків підприємства є фактором конкурентоспроможності на інноваційному ринку, що можливе шляхом використання його потенціалу. Сучасному підприємству приманний інноваційний вектор, котрий лежить в основі розробки стратегії розвитку потенціалу. Слід зазначити, що термін «інноваційне підприємство» широко застосовується в економічній літературі, підходи до визначення даного терміну надано в табл. 4.2. Узагальнюючи результати дослідження поняття «інноваційне підприємство», виділимо ряд моментів, властивих більшості підходів: розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти; розвиток за рахунок інноваційних технологій, що багато в чому визначає його здатність до підтримки відповідної конкурентоздатності; новаторство – основа для функціонування; застосовує інноваційні процеси, технології виробництва і управління.

Таким чином, інноваційне підприємство – це підприємство, яке розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти, здійснює розвиток за рахунок інноваційних процесів, які проходять на всіх напрямках та сферах його функціонування, що дозволяє йому успішно конкурувати на ринку інвестицій. Особливості формування потенціалу інноваційного підприємства: наявність професійних компетенцій, необхідних для ефективного виконання посадових функцій; креативність - творчі здібності фахівців, що дозволяють справлятися з динамічно оновлюються завданнями ринкової економіки і зростаючими запитами і потребами в новій продукції; підприємливість - дає можливість просувати нововведення, впроваджувати їх в практику, протидіяти консервативному більшості, які негативно ставиться до розробки інновацій; наявність інтелектуальної складова процесу створення інновацій, що дозволяє конкурувати з суб'єктами ринку; кінцевим результатом функціонування інноваційного підприємства є об'єкти інтелектуальної власності, які здатні збільшувати балансову вартість підприємства, генерувати додатковий потік прибутку в результаті використання об'єктів як усередині підприємства, так і на ринку

Підходи до визначення сутності терміна «інноваційне підприємство»

Автор, джерело	Визначення
Закон України «Про інноваційну діяльність» [1].	Підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 % його загального обсягу продукції і (або) послуг, носить назву інноваційного підприємства (інноваційного центру, технопарку, технополісу, інноваційного бізнес-інкубатора тощо)
Алькама В.Г., Літвін Н.М., Кириченко О.С. [3].	Інноваційне підприємства – це підприємство, динаміка розвитку якого значно перевищує динаміку росту підприємства, що не займається інноваційною діяльністю.
Цинь Пэйцзинь [30]	Підприємство, яке має здатність до тривалого творення нового завдяки своїм технологіям, системі управління, маркетингу, відповідає вимогам ринкової конкуренції і яке може існувати і розвиватися протягом тривалого часу
Клюня В.Л., Фан Юй [18]	Інноваційне підприємство - це таке підприємство, яке прагне до свого розвитку за рахунок інноваційних технологій
Нестеров А.К. [25].	Інноваційним підприємством є комерційна організація, яка здійснює практичну реалізацію технологій, які містять конфіденційні відомості технічного, економічного, адміністративного, фінансового або іншого характеру, і отримує найбільшу частку доходів від створення і подальшої реалізації інноваційної продукції або внаслідок застосування інноваційних техніко-технологічних процесів
Дуболазова Ю. А. [12]	Інноваційне підприємство - підприємство, що випускає інноваційні продукти і / або застосовує інноваційні процеси, технології виробництва і управління.
Чжен Ган [31]	Інноваційне підприємство - підприємство, відмінною рисою якого є те, що новаторство стає головною категорією цінностей і основою їх функціонування.

Для розвитку потенціалу інноваційного підприємства необхідно комплексно підходити до процесу управління всіма елементами його структури з метою досягнення синергетичного ефекту. Все це необхідно враховувати при розробці стратегії управління потенціалом, звертаючи увагу на внутрішні і зовнішні інноваційні можливості підприємства, які залежать від відповідних потенціалів, які його визначають.

Потенціал визначається внутрішніми можливостями інноваційного підприємства щодо посилення своєї конкурентної позиції і зовнішніми факторами, які можуть як сприяти, так і перешкоджати підприємству щодо реалізації стратегії. Узгодження розвитку потенціалу підприємства за рахунок внутрішніх і зовнішніх можливостей вимагає нового підходу до формування стратегії. У табл. 4.3 представлені напрямки розвитку потенціалу за рахунок внутрішніх можливостей.

Напрямки розвитку потенціалу на основі використання внутрішніх можливостей

Компоненти потенціалу	Напрямки розвитку
Маркетинговий потенціал	організація і проведення маркетингових досліджень на базі власного відділу маркетингу; дослідження когнітивних процесів споживача і впливу на формування споживчої свідомості; вдосконалення інформаційної системи маркетингу; впровадження CRM технологій; розвиток маркетингового мислення
Інноваційний потенціал	прискорення циклу НДДКР виробництва; організація науково-дослідних лабораторій на базі підприємства; залучення співробітників різного рівня в процес розробки інновацій.
Кадровий потенціал	формування нематеріальної системи мотивації співробітників підприємства; створення комфортної творчої та психологічної середовища всередині компанії; формування креативних груп.
Виробничий потенціал	прискорення оборотності оборотних активів; оптимізація витрат; реінвестування чистого прибутку в оновлення основних виробничих фондів; впровадження системи контролю якості; розвиток організаційної культури підприємства; зниження плинності кадрів; підвищення кваліфікації співробітників; розвиток програм щодо соціальної підтримки персоналу; вертикальна і горизонтальна інтеграція.
Фінансовий потенціал	для підприємств з низьким фінансовим потенціалом - впроваджувати програмні продукти для автоматизації процесів управління фінансами, в організаційній структурі підприємства виділити фінансово-економічний відділ, впроваджувати сучасні методи і інструменти фінансового менеджменту, підвищувати кваліфікацію персоналу, що займається управлінням фінансами; для підприємств із середнім фінансовим потенціалом; регламентувати бізнес-процеси управління фінансами, підвищувати рентабельність діяльності підприємства, впроваджувати ресурсозберігаючі технології, використовувати програмні продукти для управління фінансами, розвивати фінансово-економічну службу підприємства і підвищувати її роль в організаційній структурі, підвищувати мотивацію персоналу; для підприємств з високим фінансовим потенціалом - удосконалювати бізнес-процеси управління фінансами, безперервно моніторити фінансовий стан підприємства і фактори зовнішнього середовища, здійснювати заходи щодо бенчмаркетингу, постійно адаптуватися під впливу зовнішнього середовища, інвестувати вільні грошові кошти в проекти або фінансові активи, забезпечуючи отримання додаткового доходу.

Стратегічне управління потенціалом інноваційного підприємства - це управління сильними сторонами інноваційного підприємства, які обумовлюють ефективний розвиток його потенціалу. Стратегічне управлінням потенціалом засновано на нематеріальних ресурсах, нематеріальних активах, компетенції персоналу, відносинах з іншими суб'єктами ринку, організаційними ресурсами та кадровими можливостями. Реалізація та використання внутрішніх можливостей інноваційного підприємства багато в чому визначається існуючими ресурсами, які формують відповідне стратегічне управління. Процес

розробки стратегії розвитку потенціалу інноваційного підприємства складається з етапів, представлених на рис. 4.2..

Зовнішнє середовище підприємства досліджується з метою виявлення тенденцій, які можуть вплинути на його здатність виконувати свої функції. Для бізнесу зовнішнім середовищем є ринок, державне регулювання і поведінку конкурентів. Типові сфери аналізу включають економіку, демографію, соціокультурний аспект, політико-інституційну і технологічну сферу. Дослідження повинно мати стратегічний характер, необхідно визначити загрози і можливості.

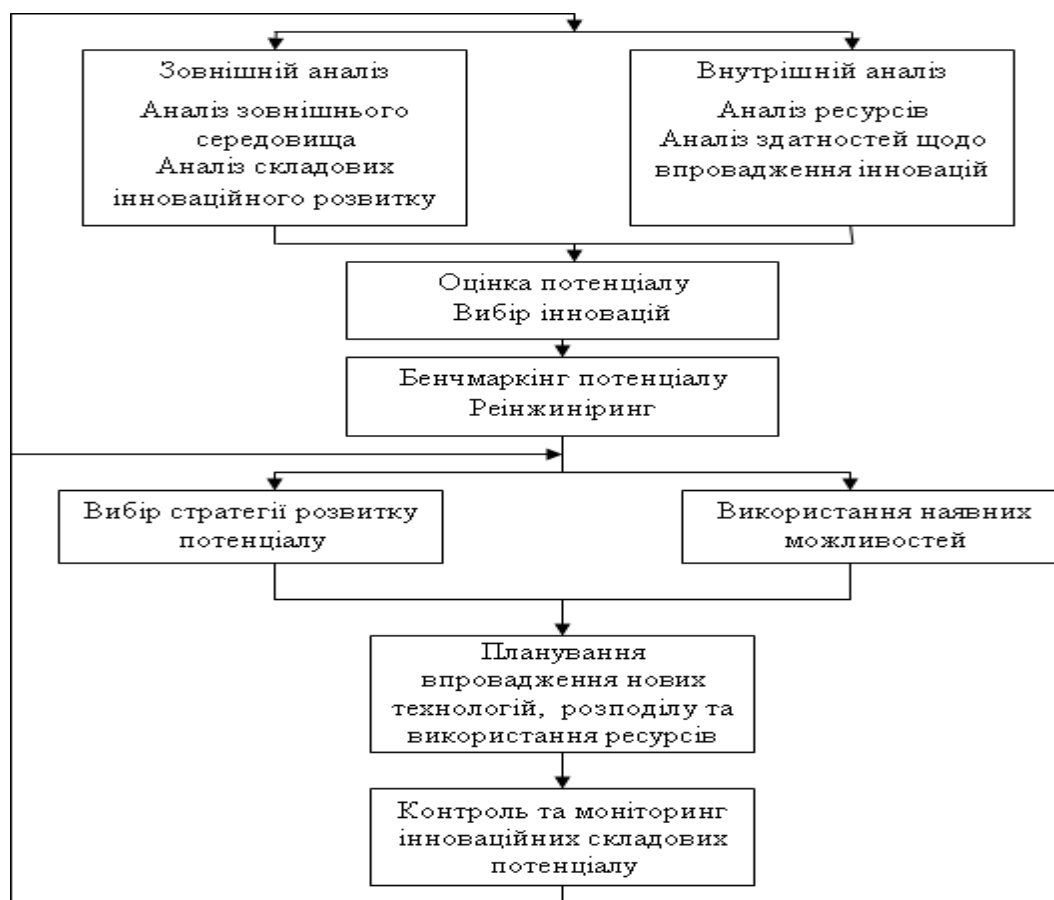


Рис. 4.2 Алгоритм формування стратегії розвитку потенціалу інноваційного підприємства

Зафіксувавши стан зовнішнього середовища як контекст розвитку, підприємство необхідно враховувати внутрішні ресурси, можливості і обмеження. Ключовим на цій стадії є співвіднесення внутрішніх ресурсів із зовнішніми погрозами і можливостями. Сильні сторони підприємства повинні бути ще більш посилені, слабкі сторони виправлені. Підприємству необхідно враховувати свої внутрішні кадрові ресурси. Зміни можуть вимагатися в підготовці кадрів, структурі організації, розробленні програм розвитку та інше. Перша і друга стадії є підготовчими, вони дозволяють визначити умови,

необхідні для розробки стратегії розвитку потенціалу інноваційного підприємства.

На наступному етапі відбувається оцінка потенціалу, яка включає в себе аналіз основних структурних компонентів потенціалу і визначення на їх основі інтегрованої оцінки потенціалу з урахуванням ступеня важливості кожного елемента. На основі кількісної оцінки відповідних структурних компонентів потенціалу проводиться порівняльний аналіз по кожній компоненті потенціалу по всій сукупності розглянутих підприємств і досліджується динаміка компонент потенціалу інноваційного підприємства по роках. Розраховуються відхилення для кожного підприємства від середнього значення відповідної компоненти потенціалу по колу підприємств.

Бенчмаркінг потенціалу інноваційного підприємства включає в себе деякі особливості, а саме: визначення інноваційних складових потенціалу безпосередніх конкурентів і інших учасників ринку, розрахунок середньогалузевого значення впровадження інновацій і порівняння оцінки як інноваційних характеристик потенціалу самого підприємства, його інноваційно активних конкурентів із середньогалузевої оцінкою. У разі якщо значення оцінки інноваційних складових потенціалу підприємства відповідає середньогалузевої (конкурентів) або перевищує її, то відсутня необхідність в додатковому розвитку інноваційних елементів конкурентних переваг, а першочерговим завданням стає реалізація і використання існуючих можливостей. Метою планування розподілу та використання ресурсів при стратегічному плануванні діяльності підприємства є підвищення ефективності залучення існуючих на інноваційному ринку ресурсів і резервів. У процесі даного планування доцільно розробити додаткові нормативи та планові показники впровадження інновацій, що характеризують ефективність використання ресурсів інноваційного підприємства.

Заключним етапом процесу розробки стратегії розвитку потенціалу, особливо, інноваційних підприємств, є контроль ефективності використання ресурсів підприємства, який впливає на зміну стратегії розвитку конкурентного переваг в контексті використання інноваційних можливостей. Моніторинг елементів потенціалу включає збір і аналіз інформації здебільшого такої, яка відображає тенденції впровадження інновацій на досліджуваному ринку, а також порівняння значення контрольних показників з фактичними при імплементації стратегії за розробленими сценаріями. Після здійснення контролю за ефективністю використання конкурентно-інноваційного потенціалу необхідно провести його оцінку, для того, щоб визначити, наскільки ефективно він використовується і чи з'явилися додаткові потреби ринку необхідні для здійснення розвитку.

Висновки. Таким чином, для обґрунтування стратегічних напрямків розвитку потенціалу інноваційного підприємства необхідно комплексно підходити через удосконалення процесу управління всіма вибраними елементами його структури з метою досягнення синергетичного ефекту на ринку. Це необхідно враховувати при розробці стратегії розвитку потенціалу задля забезпечення умов впровадження інновації через підвищення рівня техніки і технології виробництва нової продукції. Для цього проводиться оцінювання внутрішні і зовнішні конкурентні можливості підприємства, які залежать від відповідних потенціалів їх визначають темпи змін та процеси адаптації.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV за станом на 05.12.2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Arefieva O., Piletska S., Arefiev S. The innovative activity of enterprises as a prerequisite for sustainable economic development / Baltic Journal of Economic Studies, Volume 4 Number 1. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2018, p. 1-8.
3. Алькема В.Г. Економічна безпека інноваційного підприємства: Навчальний посібник / В.Г. Алькема, Н.М. Літвін, О.С. Кириченко. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2015. – 320 с.
4. Ансофф, И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф; под ред. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с .
5. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава: Інтер Графіка, 2012. 221 с.
6. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2009. 864 с.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. та гол. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. Т. VIII. 1728 с.
8. Галич О. А. Стратегічне управління персоналом як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства / О. А. Галич, Ю. В. Вакуленко, І. О. Терещенко, Т. В. Крутько // АГРОСВІТ № 6, 2019. – С. 32 – 27.
9. Гарафонова, О. І. Конкурентна стратегія: сутність та особливості формування на підприємствах легкої промисловості / О. І. Гарафонова // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2015 - №18 (7) С. 16-20
10. Гедройц Г.Ю. Визначення сутності поняття «стратегічне управління». Економічні науки/10 Економіка підприємства. 2012. № 2. С. 22–23.
11. Денисенко, М. П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова, І. М. Грищенко. - Суми: ВТД Університетська книга, 2008. – С.452-467
12. Дуболазова Ю. А. Формирование экономической модели эффективного функционирования инновационного предприятия : дис. на соискание уч. степени канд. экон. Наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» /Ю.А. Дублазова. – Санкт-Петербург, 2018 – 138 с.
13. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. Київ, 2006. URL: [http:// library.nlu.edu.ua/poln_text/knigi/kondor/ekonomic_sl_2006.pdf](http://library.nlu.edu.ua/poln_text/knigi/kondor/ekonomic_sl_2006.pdf).

14. Ждан О.М. Економічне обґрунтування терміну «потенціал підприємства». Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.3. С. 139–142.
15. Іваницька С. Б. Кадровий потенціал підприємства: фактори формування та використання / С. Б. Іваницька А. О. Петрова // Ефективна економіка № 10, 2013 <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2405>
16. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : [монографія] / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. с. – 281 с.
17. Киш Л.М. Стратегічне управління, як основна частина менеджменту підприємства / Л.М. Киш // ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ – Випуск 38-1. 2019. – С. 107 – 113
18. Ключня В.Л., Фан Юй Инновационное предприятие: сущность, содержание и отличительные признаки / В.Л. Ключня, Фан Юй // Веснік БДУ. Сер. 3. 2011. № 1/ С.67 – 71.
19. Котлер Ф. Основы маркетинга ; [пер. с англ. В. Боброва] / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 2001. – 752 с.
20. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
21. Мельник Ю.М., Савченко О.С. Проблеми зас- тосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 1. С. 192–203.
22. Метеленко Н. Г. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств / Н. Г. Метеленко // Ефективна економіка. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=261>
23. Минцберг, Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. - СПб: Издательство Питер , 2000. - С.16-20.
24. Мойсеєнко І. П. Аналіз фінансового потенціалу підприємства / І. П. Мойсеєнко, Л. А. Мачкур // НУ «Львівська політехніка» □ 2006. – Вип.16.2. – С. 201□206.
25. Нестеров А.К. Инновационное предприятие // Энциклопедия Нестеровых - <http://odiplom.ru/lab/innovacionnoe-predpriyatie.html>
26. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений; под ред. проф. Л.И. Скворцова; 28-е изд., перераб. М.: Мир и Образование; Оникс, 2012. 1376 с.
27. Пастошук О.В. Визначення сутності понять потенціал та вартість. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 4. Т. 4. С. 305–308.
28. Портер, М. Е. Конкуренция / М .Е. Портер. – М . : Вильямс, 2001. – 495 с .
29. Сиволапенко Т. Л. Наукові підходи до вдосконалення механізмів організації стратегічного управління / Т. Л. Сиволапенко // Державне будівництво. – № 2/2018. – С. 1 – 15.
30. Цинь Пэйцзинь. Исследования создания культуры инновационных предприятий / Цинь Пэйцзинь // Исследования и поиск. 2006. № 6. С. 22–25.
31. Чжэн Ган. Всестороннее координированное новаторство – шаг на пути к инновационному предприятию / Чжэн Ган // Пекин, 2006.
32. Шилова О. Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління / Шилова О. Ю., Чермошенцева Є. С. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 220-227.

4.2. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Божанова О.В.

кандидат економічних наук., доцент, м. Дніпро

Грицина О.В.

кандидат економічних наук, доцент, м. Львів

Об'єктивна необхідність здійснення і прискорення темпів інноваційно - орієнтованого розвитку вітчизняних промислових підприємств не є на сьогоднішній день дискусійним і не викликає ніяких сумнівів. Проте, успішний інноваційно-орієнтований розвиток можливий лише при поетапному вирішенні даної найважливішою для вітчизняної економіки проблеми, найважливішим з яких є обґрунтоване прийняття найбільш адекватною для конкретного підприємства стратегії інноваційного розвитку. Для цього, в свою чергу, необхідно визначити сукупність можливих стратегій і критерії вибору відповідної стратегії. Формування сукупності можливих стратегій зумовлює необхідність визначення відповідних принципів.

Дослідженню теоретичних і методичних основ формування стратегії інноваційно – орієнтованого розвитку підприємств як взаємообумовлених процесів присвятили свої праці Бадалова Г. Г. [1], Шебаров О. І.[1], Ландик В. І. [2], Пономаренко В. С. [3], Ястремська О. М. [3], Луцковський В. М. [3], Кузьменко О. М. [4], Ілляшенко С. Ю. [5], Коробейніков О. П.[6], Трифілова Г. О. [6], Крюкова І. О. [7], Непочатенко В. О.[7], Соколюк С. Ю. [8], Ліпич Л. Г. [9], Радіщук Т. П. [9], Стельмащук А. М.[10].

Проте принципи формування стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку підприємства потребують поглибленого наукового дослідження.

Сучасний етап розвитку як національної економіки в цілому, так і окремих промислових підприємств, відображає така категорія, як «інноваційний-орієнтований розвиток», яка досить широко в останні роки висвітлювалася у вітчизняній і зарубіжній літературі.

На думку Бадалової Г. Г., Шебарова О.І., інноваційний розвиток є більш жорсткою формою і не кожне промислове підприємство має можливість і може в якийсь період часу інноваційно розвиватися. Тому доцільно використовувати більш м'яку форму розвитку, а саме інноваційно-орієнтований розвиток, під яким розуміється націлений на сталий розвиток процес систематичного і безперервного виявлення і оцінки, створення та накопичення, а також ефективного використання інноваційного потенціалу промислових підприємств, що враховує специфіку і

рівень розвитку підприємств та сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності [1].

Разом з тим інноваційний-орієнтований розвиток підприємства являє собою не тільки основний інноваційний процес, а й розвиток системи факторів і умов, необхідних для його здійснення. Аналіз сучасної інноваційної проблематики дає можливість виділити наступні основні чотири види інновацій:

інновація продукції (процес оновлення здібності реалізації продукції тим самим забезпечив конкурентоздатність підприємства та його економічний розвиток);

інновація технологічних процесів або технологічна інновація(процес оновлення виробничих можливостей підприємства, що дають можливість збільшувати прибуток підприємства тим самим забезпечив його економічний розвиток);

організаційна інновація (процес вдосконалення організації виробництва та управління на підприємстві);

соціальна інновація (процес покращання соціальної сфери підприємства, який мотивує та мобілізує персонал на реалізацію стратегії розвитку підприємства).

Інноваційно-орієнтований розвиток промислового підприємства можна розглядати як процес цілеспрямованої закономірної зміни стану підприємства.

Важливою ознакою інноваційно-орієнтованого розвитку промислових підприємств є векторна направленість факторного впливу, адже один і той самий фактор за різних обставин може впливати на діяльність промислового підприємства по різному.

Інфраструктура є важливим чинником, що забезпечує розроблення стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку підприємства

На рис. 4.3 наведено інфраструктурне забезпечення стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства.



Рис. 4.3 Інфраструктурне забезпечення стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства

Розробка стратегії включає в себе процес аналізу та визначення стратегічних орієнтирів на ринку, які коригуються і знаходять своє відображення у формі різних стратегічних програм та проектів. Інноваційно-орієнтована ціль як складова загальних стратегічних цілей являє собою бажаний результат діяльності підприємства (конкретних виконавців і відповідальних керівників) у вигляді певного (визначеного) нововведення, яке реалізується в обмежені строки з обмеженими ресурсами та спрямоване на якісний (радикальний) розвиток підприємства [2]. А отже, визначення інноваційних цілей, яке дозволяє направити стратегічний інноваційний розв'язок на виконання конкретних завдань, пов'язаних з діяльністю підприємства, повинне відбуватися з усвідомленням керівництвом внутрішніх можливостей, представлених наявними інноваційними можливостями [3].

Головною складовою стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку виступає інноваційна політика підприємства. Інноваційна політика підприємства (ІПП) – сукупність необхідних техніко-технологічних, соціально – економічних, фінансових, маркетингових, юридичних, і інформаційних заходів щодо реалізації нової бізнес – ідеї [4]. Інноваційна політика являє фундамент побудови загальної стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства.

Формується інноваційна політика на базі двох протилежних підсистем. З одного боку, це потреби ринку, споживачів, маркетингова політика підприємства, а з другого – ресурси: досягнення в науковій і виробничій сферах, технологіях, управлінських механізмах, організаційна культура підприємства, матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси [5]. Формування ІПП визначається такими факторами [6]:

- стратегічним характером ІПП;

- системним підходом до формування інноваційної політики;

- безперервністю інноваційної діяльності підприємства;

- нерозривним зв'язком між інноваційною політикою й ринковою ситуацією;

- повнотою охоплення усіх внутрішніх елементів бізнесу інноваційною діяльністю;

- залежністю інноваційної політики від ресурсного потенціалу підприємства;

- нерозривністю інноваційної політики з науково-технічним прогресом.

Формування стратегії інноваційно – орієнтованого розвитку промислового підприємства являє собою комплекс дій і методів управління інноваційно – орієнтованої діяльності промислового підприємства, що забезпечують їх конкурентоспроможність на інноваційній основі.

При формуванні стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства слід враховувати ряд зовнішніх та внутрішніх факторів, серед яких прогнози економічного середовища, аналіз потенціалу підприємства, відповідність інновації загальної стратегії підприємства і т. д. Таким чином, стратегія інноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства пов'язує воедино загальну стратегію розвитку підприємства, аналіз економічного середовища, науково-технічні, кадрові можливості підприємства і конкретні інноваційні проекти.

При розробці стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства необхідно вирішити наступні основні завдання: визначити тип інноваційної політики, найбільш відповідний цілям і ринкової позиції промислового підприємства; забезпечити відповідність стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства організаційній структурі, інфраструктурі та системі управління інформацією на промисловому підприємстві; визначити критерії успіху на можливо більш ранніх стадіях розробки інноваційного проекту; вибрати оптимальну процедуру моніторингу та контролю за ходом реалізації інноваційного проекту.

Зазвичай підприємства не дотримуються певної стратегії в чистому вигляді. Вибір пріоритетів та переваги пов'язані з зовнішніми і внутрішніми факторами і конкретними проектами.

Наукові дослідження теоретичних і методологічних аспектів стратегій інноваційного розвитку у вітчизняній та зарубіжній практиці дали змогу виділити головні складові стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств [7]:

- цілі й основні завдання стратегії інноваційного - орієнтованого розвитку промислового підприємства;

- політика інноваційно-орієнтованого розвитку галузі виробництва та її елементи;

- пріоритетні напрями забезпечення реалізації політики інноваційно-орієнтованого розвитку промислового підприємства;

 - структурні зміни у сфері інституціонального управління;

 - наявний ресурсні і виробничі можливості промислового підприємства;

 - реалізація інноваційного – орієнтованих можливостей.

Слід зазначити, що для забезпечення конкурентоздатності підприємства, обрана стратегія інноваційно – орієнтованого його розвитку, має бути обґрунтована і змістовно наповнена. Для цього необхідна чітка типологізація та детальна декомпозиція стратегій інноваційного - орієнтованого розвитку підприємств за різними їх елементами, які визначають місце у складі стратегічного управління підприємств. Проведені дослідження дають

можливість запропонувати концепцію формування та реалізації стратегії інноваційно-орієнтованого розвитку промислових підприємств, яка передбачає можливість вибору найбільш оптимального варіанту інноваційно-орієнтованого розвитку промислових підприємств з урахуванням їх ресурсних можливостей, і напрями здійснення довгострокової інноваційно-орієнтованої політики за сприятливого інвестиційно-інноваційного середовища. Інноваційно-орієнтовані цілі підприємства пов'язані з його місією, стратегічним баченням, життєвим циклом інновацій та виступають орієнтиром інноваційної діяльності на заплановані періоди. До них можна віднести розроблення й упровадження наукових досліджень на підприємстві, виробництво, оновлення, підвищення якості і технічного рівня інноваційної продукції, вирішення соціально-економічних проблем розвитку підприємства та ін [8]. Реалізація стратегії інноваційного - орієнтованого розвитку підприємств передбачає комплексне виконання завдань: забезпечення стійкого інноваційно -орієнтованого розвитку підприємств і створення умов для їх конкурентоспроможного функціонування; максимальне використання інноваційно-орієнтованих можливостей підприємства; укріплення інноваційних можливостей підприємства і визначення пріоритетних напрямів інноваційно-орієнтованого розвитку; розроблення, обґрунтування та впровадження заходів щодо управління інноваційними можливостями для забезпечення необхідного рівня конкурентоздатності підприємства; здійснення моніторингу інноваційного потенціалу та інноваційної активності для управління інноваційною позицією підприємства.

Принципами формування стратегії інноваційно - орієнтованого розвитку підприємств, які можливо застосувати до промислових підприємств, є [9]:

виявлення пріоритетних напрямів інноваційно-орієнтованого розвитку промислових підприємств;

моніторинг змін ринкового середовища та вивчення його впливу на інноваційно - орієнтований розвиток промислових підприємств; дослідження і прогнозування кон'юнктури ринку промислових підприємств окремих видів економічної діяльності, а також їх основних фінансово-економічних показників діяльності; аналіз діючої стратегії розвитку промислових підприємств та її можливої зміни щодо інноваційних можливостей підприємств; узгодженість з загальноприйнятими стратегіями промислових підприємств;

узгодженість з існуючими стратегіями розвитку промислових підприємств;

облік можливих типів розвитку;

повнота і взаємозв'язок можливих видів стратегій інноваційно-орієнтованого розвитку;

альтернативність стратегій інноваційно – орієнтованого розвитку підприємств;

врахування особливостей розвитку промислових підприємств на трьох основних видах ринку: ринку товарів і послуг, ринку капіталів і ринку праці.

Серед стратегій розвитку в даний час виділяють три види стратегії: інноваційного лідера; імітатора; виробника стандартної, масової продукції.

Однак слід виділити ще одну стратегію - стратегію генератора. Отже, розглядатимемо чотири стратегії розвитку промислових підприємств, а саме: стратегія генератора передбачає вироблення принципово нових ідей, технологій, моделей і видів продукції, які не мають аналогів або відповідних передових розробок і / або аналогам в суміжних областях. При цьому зовнішня середа, зокрема макро- і мезорівні, орієнтовані на максимальне стимулювання генерації новацій, а також на підтримку, реалізацію, трансфер і просування новацій, з доведенням їх до рівня інновацій; реалізація стратегії інноватора дозволяє виходити на глобальний ринок з пропозиціями реалізованих новацій на різних сегментах і видах ринків. Підприємства інноватори повинні створювати нові знання, істотно підвищувати свої інноваційну активність і технічний капітал і, як наслідок, конкурувати на вітчизняних і світових ринках. При цьому зовнішнє середовище повинна бути орієнтоване на максимально можливу підтримку інноватора, включаючи ресурсну, і максимальне сприяння трансферу і просуванню інновацій; стратегія імітатора орієнтована на імітацію існуючих вітчизняних і зарубіжних інновацій за рахунок їх придбання у вигляді патентів або ліцензій. При цьому вони можуть досягати максимально можливої для них інноваційної активності і рівня технічного капіталу при ефективному використанні створюваного інноваційного потенціалу. Зовнішнє середовище характеризується відсутністю єдиної інноваційної політики, наявність, часто формальне, необхідного набору інструментів її реалізації (податкові пільги, технопарки, особливі економічні зони та ін.), низький або знижується рівень активністю публікацій в цілому; стратегія консерватора націлена на виробництво стандартної масової продукції. при реалізації даної стратегії можливі технологічні запозичення, придбання за кордоном машин і обладнання, пов'язані з удосконаленням освоєної номенклатури продукції. Стан зовнішнього середовища характеризується тим, що вона не орієнтована на підтримку і стимулювання розвитку промислових підприємств.

Щодо стратегічних напрямів інноваційно - орієнтованого розвитку промислових підприємств, то вони можуть виокремлюватися у межах підприємств окремих видів економічної діяльності, таких як машинобудування, металургія, гірничодобувна, будівництво і т.і.

В якості інструментарію реалізації стратегії доцільні: розвиток комплексу інноваційно-орієнтованих технопарків; індустріальних парків; створення великих некомерційних організацій за участю національних і зарубіжних бізнес-структур, регіональних органів влади та управління, які здійснюють координацію діяльності учасників кластерів; реалізація великих інноваційних проектів у рамках створених кластерів [10]

Реалізація стратегії інноваційно - орієнтованого розвитку та досягнення інноваційних цілей можуть здійснюватися різними шляхами. Для вибору оптимального варіанту слід розробляти певну кількість альтернативних проектів, які спрямовані на розв'язання конкретних стратегічних інноваційно-орієнтованих завдань. Критерієм відбору таких проектів повинна виступати максимальна віддача від вкладених інвестицій, що визначається величиною дисконтованих грошових потоків протягом терміну реалізації проекту, індекс прибутковості (PI), внутрішня норма рентабельності (прибутковості) (IRR), термін окупності (DPP), модифікована ставка рентабельності (MIRR).

Література

1. Бадалова А. Г., Шебаров А. И. Методология организации управления инновационно ориентированным развитием промышленных предприятий/А. Г. Бадалова, А. И. Шебаров// Монография. – М.: ЯНУС-К, 2010. – 228 с
2. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения / В.И. Ландик. – К. : Наукова думка, 2003. – 364 с.
3. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В. М. Луцковский и др. – Х. : Изд-во ХГЭУ, 2002. – 252 с.
4. Кузьменко О.М. Формирование и мониторинг «инновационной политики предприятия //Торгівля і ринок України: Донецьк: Дон. ДУЕТ,2004
5. Ілляшенко С.Ю. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : монографія / С.Ю. Ілляшенко / за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
6. Коробейников О.П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова // Менеджмент в России и зарубежом. – 2011. – № 4. – С. 25-36.
7. Крюкова І.О. Стратегія інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва / І.О. Крюкова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4. – С. 133–141.
8. Соколюк С.Ю. Копцетувальні засади стратегії інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору / С.Ю. Соколюк // Економіка та управління підприємствами. – 2017. - №13. – С.722-726.
9. Ліпич Л.Г. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування : [монографія] / Л.Г. Ліпич, Т.П. Радіщук. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. – 224 с.
10. Стельмащук А.М. Економіка і організація інноваційної діяльності/ А.М. Стельмащук. — Тернопіль: Економічна думка, 2001. — С. 14.]

4.3. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Гавриленко М.М.

генеральний директор ПАТ «Укртранснафта», м. Київ

Гораль Л.Т.

доктор економічних наук, професор, м. Івано-Франківськ

Шийко В. І.,

кандидат економічних наук, доцент, м. Івано-Франківськ

Шкварилюк М. В.

магістр, м. Івано-Франківськ

В Стратегії національної безпеки України [1] окреслені контури загроз енергетичній безпеці, серед яких надмірна залежність від імпорту енергоносіїв, невирішені проблеми диверсифікації джерел і маршрутів їх постачання, недостатнє використання власного енергетичного потенціалу; низька ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, відносно повільні темпи впровадження новітніх технологій; недостатня реалізація енерготранзитного потенціалу та інтеграція України в європейський енергетичний ринок тощо. Отож одним із важелів забезпечення національної безпеки є розвиток підприємств нафтогазового комплексу, який сьогодні є природною монополією, із врахуванням глобалізації, цифровізації та інших об'єктивних змін в економіці.

Природна монополія сприяє задоволенню попиту на окремому ринку більш ефективно за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва.

Згідно ст. 5 Закону України «Про природні монополії» [2], в енергетичній сфері до природних монополій відносяться суб'єкти, основні сфери діяльності яких наведені на рис. 4.4.

Енергетична сфера діяльності суб'єктів природних монополій
транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами
транспортування природного і нафтового газу трубопроводами;
розподіл природного і нафтового газу трубопроводами;
зберігання природного газу в підземних сховищах газу;
передача електричної енергії
розподіл електричної енергії

Рис. 4.4 Природні монополії в енергетичній сфері

Станом на 2019 рік до суб'єктів природних монополій в сфері енергетики в своєму Зведеному реєстрі Антимонопольний комітет відносив наступних [3]:

акціонерні товариства «Оператор газорозподільної системи Івано-Франківськгаз», «Львівгаз», «Житомиргаз» тощо, переважно за назвами областей України;

приватні акціонерні товариства по газопостачанню та газифікації (напр.. Шепетівкагаз, Мелітопольгаз, Тернопільміськгаз, тощо);

акціонерне товариство «Укртрансгаз» в сфері підземного зберігання природного газу;

акціонерне товариство «Укртрансгаз» в сфері транспортування природного, нафтового газу і газу (метану) вугільних родовищ трубопроводами територією України;

акціонерне товариство «Державне акціонерне товариство «Чорноморнафтогаз»» в сфері транспортування природного, нафтового газу і газу (метану) вугільних родовищ трубопроводами територією АР Крим;

акціонерне товариство «Укртранснафта» в сфері транспортування нафти (нафтопродуктів) магістральними трубопроводами територією України;

акціонерні товариства різного типу для розподілу електричної енергії, що діють в усіх областях України та АР Крим (напр. АТ Одесаобленерго, Харківобленерго, Волиньобленерго, ПАТ Запоріжжяобленерго, ВАТ Тернопільобленерго, ПрАТ Прикарпаттяобленерго тощо);

приватне акціонерне товариство «Національна енергетична компанія «Укренерго»» в сфері передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами територією України.

На виконання рішень Третього Енергетичного пакету ЄС [4] по анбандлінгу газотранспортної системи України з 01.01.2020 року розпочинає свою роботу товариство з обмеженою відповідальністю «Оператор газотранспортної системи України», яке здійснює транспортування природного газу територією України і є природною монополією.

Як бачимо, абсолютним монополістом в сфері енергетики є АТ «Укртранснафта», яка немає жодних дочірніх структур, аналогічних суб'єктів господарювання, типових структур в Україні. Транспортування нафти територією України як від місць видобутку нафти з вітчизняних родовищ, так і при поставках імпортової нафти здійснює єдина компанія, що входить до групи компаній «Нафтогаз України» Акціонерне товариство «Укртранснафта» (АТ «УТН»). Діяльність з транспортування нафти магістральними нафтопроводами для потреб НПЗ України регулюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг.

Підтвердження рівня монополізму компанії зроблено авторами за класичними показниками: індексом Херфіндаля-Хіршмана (ННІ), індексом концентрації (Cr) та індексом Лернера, так як інші відомі індекси, такі як Джині, Лінда, Бейна та Тобіна рідко використовуються в практиці через складність їх розрахунків. Індекс концентрації залежить від кількості великих суб'єктів господарювання на ринку та частки на ринку найбільших компаній. Індекс Херфіндаля-Хіршмана реагує на кількість суб'єктів господарювання, що здійснюють господарську діяльність на ринку. Його величина прямо пропорційна рівню монополізації ринку, тобто збільшується при збільшенні частки ринку, охопленої фірмою, та, навпаки, зменшується в випадку зменшення такої концентрації. В теорії управління індекси ННІ та Cr є основою прийняття рішень щодо злиття та поглинання.

Індекс концентрації враховує арифметичну суму питомої ваги на ринку великих фірм. При цьому даний індекс не враховує розподілу вказаних часток між фірмами на ринку, що враховувались при розрахунку індексу. Більш наочно уявити прикладний характер застосування даного показника при обґрунтуванні господарських рішень можна на основі порівняння різних варіантів його розрахунку [5].

Верхня величина індексу ННІ обмежена значенням 10000. Цю величину можна інтерпретувати відносно ситуації наявності на ринку однієї фірми та стану ринку «чистої монополії» як наслідок цього.

Індекс Лернера показує, у скільки разів ринкова ціна перевищує граничні витрати виробництва товару, тобто відхилення ціни від граничних витрат, які пов'язані з неефективним розміщенням ресурсів в умовах монополії. Чим більше ціна реалізації фірми відхиляється від конкурентних норм, тим вище коефіцієнт Лернера. Визначення рівня концентрації за двома показниками наведено в табл.4.4.

Таблиця 4.4

Оцінка рівня концентрації за двома показниками

показник	концентрація		
	низька	середня	висока
Індекс концентрації CrN	менше 45%	45-70%	70-100%
Індекс Херфіндаля-Хіршмана	менше 1000	1000-2000	2000-10 000

Як було сказано, чим менші значення приймає індекс Херфіндаля-Хіршмана, тим сильніша конкуренція на ринку, менше концентрація і слабкіше ринкова влада фірм. Враховуючи вищевикладене, індекс ННІ для АТ

«Укртранснафта», як єдиного гравця на ринку України послуг з транспортування нафти складе 10 000, що вказує на чисту монополію даної компанії.

Індекс Лернера розраховано для внутрішнього ринку України (табл. 4.5) на підставі матеріалів наданих до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. До змінних витрат включено витрати на електроенергію, теплоенергію та рентну плату, які залежать від обсягів транспортування нафти. В якості монопольної ціни прийнято тарифи встановлені Постановою НКРЕКП від 11.10.2019 №2108 на перший рік перехідного періоду з 01.11.2019 року до 31.10.2020 року включно.

Нафтотранспортна система з'єднана із вітчизняними морськими портами Южний та Одеса, які мають значні потужності для обробки (експорту, імпорту) нафтоналивних вантажів.

Таблиця 4.5

Розрахунок індексу Лернера

№ з/п	Маршрут транспортування (назва)	Тариф, грн за 1т нетто (без ПДВ)	Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	Індекс Лернера (гр3-гр4)/гр3
1	2	3	4	5
За сегментом «Для споживачів України»				
1	НПС «Долина» - НПК «Галичина»	118,57	58,50	0,51
2	НПС «Гнідинці» - Кременчуцький НПЗ	71,77	19,53	0,73
3	ЛВДС «Глинсько – Розбишівська» - Кременчуцький НПЗ	51,58	17,96	0,65
4	н/н «М.Павлівка» - Кременчуцький НПЗ	74,78	18,09	0,76
5	МНТ «Південний» - Кременчуцький НПЗ	147,08	30,79	0,79
6	ПЗД «Одеса» - Кременчуцький НПЗ	132,13	30,79	0,77

Як вказує Н. Карпенко [6] «Оцінка рівня монополізму вимагає аналізу бар'єрів входження конкурентів на ринки з погляду їхньої природи і значимості». Найбільш істотні бар'єрів входу на ринок нафтотранспортної галузі зображені на рис. 4.5.

Основні бар'єри утворення ринку транспорту нафти (нафтопродуктів)					
Інтеграційні			Обмежувальні		
політика "Нафтогаз України"	НАК	скорочення нафтопереродних заводів	нерозвиненість ринкової інфраструктури	висока основних виробництва	вартість засобів

Рис.4.5. Основні бар'єри утворення ринку транспорту нафти (нафтопродуктів)

Для розгляду необхідних стратегічних регуляторних змін в природних монополіях в галузі енергетики зосередимо свою увагу на даній компанії. АТ «Укртранснафта» (далі також - Товариство), як національний оператор нафтотранспортної системи України, здійснює транспортування нафти як для споживачів України так і транзитом по її території [7].

Система магістральних нафтопроводів (далі МН) – комплекс технологічно пов'язаних трубопроводів, що функціонує як єдина система, до складу якої входять трубопроводи з усіма об'єктами і спорудами, призначеними для транспортування нафти з районів її видобутку або зберігання до місць її переробки або відвантаження на інші види транспорту.

Система магістральних нафтопроводів України (далі нафтопровідна система, нафтотранспортна система) включає в себе 4767,4 км нафтопроводів в однитковому виразі, що відповідає 3506,7 км по трасі, діаметром до 1220 мм включно, 28 нафтоперекачувальних станцій (НПС), 11 резервуарних парків з 79 резервуарами загальною номінальною ємністю 1083 тис. м³, системи електропостачання, захисту від корозії, автоматики, телемеханіки, технологічного зв'язку, протипожежні та протиерозійні споруди. Роботу НПС забезпечують 179 насосних агрегатів одиничною продуктивністю до 12500 м³/год з електроприводом загальною потужністю 357,6 тис. кВт. До складу нафтотранспортної системи входить технологічно пов'язаний із нафтопроводом «Одеса-Броди» морський нафтовий термінал «Південний», розташований на території морського торговельного порту «Южний» (Одеська обл.).

Система МН України знаходиться в експлуатації АТ «Укртранснафта», яке має технічні можливості та надає послуги з транспортування нафти магістральними нафтопроводами по території України, її перевалки з/на морський транспорт та надає супутні при цьому послуги. Основними потенційними напрямками транспортування нафти є:

доставка нафти до нафтопереробних заводів, розташованих на території України в м. Кременчук та м. Дрогобич від місць нафтовидобутку на території України (нафта вітчизняного видобутку);

транзит через територію України до НПЗ Словаччини, Угорщини, Чехії;

транспортування до експортних чорноморських портів Одеса та Южний з наступною перевалкою на морський транспорт;

доставка трубопровідним транспортом морських партій нафти від портів Одеса та Южний для потреб вітчизняних НПЗ (імпорт), а також транзитом через територію України в напрямку західного державного кордону та Республіки Білорусь.

Одним із головних завдань нафтотранспортної системи України є диверсифікація маршрутів транспортування нафти для забезпечення потреб вітчизняних НПЗ з метою підвищення рівня енергетичної безпеки України, а також розвиток нових маршрутів транзиту нафти, шляхом участі у міжнародних інфраструктурних проектах з метою підвищення ролі України на міжнародному рівні.

АТ «Укртранснафта» як оператор нафтотранспортної системи було створено у 2001 році на базі державних акціонерних товариств Магістральні нафтопроводи «Дружба» та «Придніпровські магістральні нафтопроводи», з метою розвитку нафтотранспортної системи України шляхом впровадження єдиної скоординованої державної політики в даній галузі, зокрема щодо диверсифікації напрямків постачання нафти до НПЗ України, а також розвитку транзитних напрямків транспортування через територію України.

З метою ефективного функціонування нафтогазової галузі потрібно проводити чітко сформульовану державну політику щодо розвитку зазначеної галузі промисловості, а також конкретно визначити компетенцію органів виконавчої влади в даній сфері [8].

Відповідно до чинного законодавства, державне регулювання діяльності в нафтогазовому комплексі здійснюється шляхом встановлення загальних правил здійснення цієї діяльності суб'єктами підприємницької діяльності, надання ліцензій на здійснення окремих видів діяльності, спеціальних дозволів на користування нафтогазоносними надрами та формування тарифної політики та іншими засобами, що визначаються законами. До основних завдань державного регулювання нафтогазової галузі належать: сприяння конкуренції у нафтогазовому комплексі; забезпечення проведення цінової та тарифної політики в нафтогазовому комплексі; захист прав усіх суб'єктів відносин, що виникають у зв'язку з геологічним вивченням нафтогазоносності надр, розробкою родовищ нафти і газу, переробкою нафти і газу, зберіганням, транспортуванням та реалізацією нафти, газу та продуктів їх переробки, споживачів нафти і газу та працівників галузі [9].

Загалом досліджуючи процес регулювання діяльності нафтогазового комплексу можна виділити такі основні нормативно-правові документи, які впливають на діяльність АТ «Укртранснафта» (зі змінами і доповненнями):

Конституція України; Кодекс законів про працю; Податковий кодекс України; Закон України (ЗУ) «Про нафту і газ»; ЗУ «Про трубопровідний транспорт»; ЗУ «Про акціонерні Товариства»; ЗУ «Про охорону праці»; ЗУ «Про публічні закупівлі»; ЗУ «Про управління об'єктами державної власності»; ЗУ «Про природні монополії»; Наказ Міністерства палива та енергетики України, Міністерства економіки України, Міністерства транспорту та зв'язку України, Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 20.05.2008 №281/171/578/155 «Про затвердження Інструкції про порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску та обліку нафти і нафтопродуктів на підприємствах і організаціях України»; Постанова Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2012 року №899 «Про порядок здійснення витрат суб'єктами господарювання державного сектору економіки у разі незатвердження (непогодження) річних фінансових планів у встановленому порядку»; Постанова НКРЕКП від 30 вересня 2005 року №857 «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з транспортування нафти магістральними трубопроводами»; Постанова НКРЕ України від 30 липня 1999 року №993 «Про затвердження Методики розрахунку тарифів за надані послуги з транспортування нафти територією України магістральними нафтопроводами, перевалки та наливу нафти»; Постанова Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2012 року №687 «Про затвердження Порядку обчислення коригуючого коефіцієнта, що застосовується до ставок рентної плати у разі зміни тарифів на транспортування однієї тони нафти магістральними нафтопроводами».

На жаль, в даний час нормативно-правову базу, що регулює діяльність нафтогазового комплексу України, переважно сформовано, але вона не відповідає вимогам Європейського співтовариства та потребам часу. Через відсутність системного галузевого нормативно-правового та нормативно-технічного регулювання в Україні досі користуються основоположними нормативними документами, розробленими ще у Радянському Союзі. На нашу думку, сьогодні необхідно здійснити цілий комплекс організаційних, нормативних та правових заходів з метою адаптації та гармонізації вітчизняної нормативно-правової бази функціонування підприємств нафтової, газової та нафтопереробної промисловості до Директив Європейського Союзу.

Отже, щодо ренти. Проблема формування ефективної системи оподаткування паливно-енергетичного сектора економіки в Україні за ситуацією з енергоносіями, що склалася за останнє десятиріччя, є надзвичайно актуальною, так як вона повинна забезпечувати вилучення ресурсної ренти, що генерується при видобутку та транспортуванні вуглеводнів, на користь держави, а отже значні і стабільні надходження до державного бюджету, та збереження достатніх стимулів для інвестицій в даний сектор економіки (за умови лібералізації ринку

видобутку вуглеводнів). На жаль, в сьгоднішніх умовах дуже чітко відслідковується фіскальна функція ренти, яка полягає у формуванні стабільного джерела надходжень (наповнення) бюджету. Як підкреслює Л. Іванченкова «...якщо, фіскальна функція тлумачить однозначно – платежі за ресурси є джерелом наповнення бюджету, тому задача держави максимізувати їх надходження у залежності від обсягів використаних ресурсів, то регулююча функція, в свою чергу, відображає специфіку економічної природи платежів за ресурси – механізм стягнення платежів за ресурси має забезпечувати раціональність природокористування та підвищення рівня його ефективності при мінімальному негативному навантаженні на екологію, що зумовлює єдність дослідження ресурсних та екологічних платежів» [10].

Для АТ Укртранснафта сума, належної до сплати рентної плати розраховується як добуток запланованих обсягів транспортування нафти магістральними трубопроводами, ставки рентної плати в розмірі 0,56 дол. США за тону, встановленої Податковим кодексом України та прогнозним курсом долара США на 2019 рік, доведеним до АТ «Укртранснафта» листом Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» в розмірі 29,32 грн/дол.США. Суми належної до сплати рентної плати включаються окремо до розрахунку кожного з маршрутів транспортування на основі планових обсягів відповідно до Порядку формування тарифів. Запланована на 2019 рік сума рентної плати становить 261 223,9 тис.грн [7].

Однак прив'язування рентної плати до курсу долара суперечить бюджетній політиці компанії, так як витрати, що формують виробничу собівартість транспортування нафти (нафтопродуктів) плануються в національній валюті. Таким чином, можливою є ситуація, що розмір рентних платежів перевищуватиме собівартість транспортування і призводитиме до значних фінансових втрат суб'єкта господарювання в умовах девальвації гривні. Тому вважаємо, що необхідними є зміни до ст. Статті 256 1. «Рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України» Податкового кодексу України [11]. Щодо тарифів на транспортування, то тут державне регулювання даної діяльності в нафтогазовому комплексі здійснюється шляхом встановлення загальних правил шляхом використання Методики формування тарифів

на транспортування нафти та нафтопродуктів магістральними трубопроводами [12], яка на даний час є застарілою і сформованою за витратним методом. Дана методика не враховує розвиток альтернативних ринків транспортування, цифровізацію економіки, використовує норми обліку часу, ресурсів, матеріалів, що регламентуються за старими технологіями, діючими на

початку 2000-х років. Зміна методики розрахунку призведе до зменшення тарифу на транспортування нафти (нафтопродуктів), природного газу та інших вуглеводнів, що впливатиме на формування реального фінансового результату та можливості приватних компаній брати участь у наданні таких послуг, створенні ринкових умов та зменшенні рівня монополізації.

Окрім того, вважаємо, що на часі є початок дискусії про ринок нафти в Україні, про державне сприяння збільшенню вилучення нафти із покладів, про державну підтримку нафтопереробної галузі України, що сприятиме формуванню напрямків та механізмів здійснення довгострокової державної політики України у цій специфічній сфері економіки та допоможуть нашій країні стати енергетично незалежною державою та конкурентоспроможною на світовому ринку енергоресурсів.

Література

1. Стратегія національної безпеки України // Офіційний сайт. Нормативні акти. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/105/2007/> (дата звернення: 15.01.2020).
2. Закон України «Про природні монополії» // Офіційний сайт. Нормативні акти. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-14> (дата звернення: 15.01.2020).
3. Зведений перелік суб'єктів природних монополій Антимонопольного комітету України. Офіційний сайт. URL: <https://amcu.gov.ua/storage/app/sites/1/uploaded-files/december.pdf> (дата звернення: 15.01.2020).
4. Third energy package // Офіційний сайт. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/markets-and-consumers/market-legislation/third-energy-package> (дата звернення: 15.01.2020).
5. Припуга Н. В. Методичні підходи до оцінки рівня монополізованості в економіці / Припуга Н. В. // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка, 2016. Випуск 1(5). С.51-54.
6. Карпенко Н. Методичні підходи до антимонопольного контролю держави за процесами конкуренції та економічної концентрації / Н. М. Карпенко // Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 12. С. 82-88.
7. Пояснювальна записка ПАТ «Укртранснафта» 2019 // Офіційний сайт НАК «Нафтогаз». Документи. URL: <https://www.ukrtransnafta.com/zagalna-informatsiya/#mobile-site-navigation> (дата звернення: 15.01.2020).
8. Воронін Я.Г. Адміністративно-правове регулювання нафтогазового комплексу України / Я.Г. Воронін // Право і безпека. 2013. № 1 (48). С. 42–46.
9. Закон України «Про нафту і газ» Офіційний сайт. Нормативні акти. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2665-17> (дата звернення: 15.01.2020).
10. Іванченкова Л. Природна рента та екологічний податок / Л. В. Іванченкова // Економіка харчової промисловості. 2013. № 1. С. 68-70.
11. Податковий кодекс України // Офіційний сайт. Нормативні акти. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 15.01.2020).
12. Постанова НКРЕКП № 69 «Про затвердження Порядку формування тарифів на транспортування нафти та нафтопродуктів магістральними трубопроводами» // Офіційний сайт. Нормативні акти. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0690874-17#Text>

4.4. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВАЙРОНМЕНТАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Мащенко М.А.

кандидат економічних наук, доцент . м. Харків

В умовах посткризового відновлення національної економіки та забезпечення конкурентоспроможного соціально-економічного розвитку держави важливим є упровадження прогресивного механізму співробітництва між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором та інститутами громадянського суспільства. Для функціонування державно-приватного партнерства необхідна умова зміцнення соціо-еколого-економічної безпеки країни як складної багатофакторної категорії, яка характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб власного населення держави на певному визначеному рівні, з метою протистояння дестабілізуючій дії різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників.

Серед негативних явищ і тенденцій, що були характерними для минулих років, особливе занепокоєння, з погляду національної та економічної безпеки, продовжують викликати всім відомі явища, такі як спад виробництва та погіршення зовнішньоторговельного балансу разом зі збереженням його від'ємного сальдо, подальше поглиблення платіжної кризи та рівня «тінізації» економіки, зростання рівня заборгованості перед бюджетом, нарахованих сум штрафних санкцій, низькі обсяги іноземних інвестицій, зростання внутрішнього боргу держави, падіння життєвого рівня населення, загострення проблеми зайнятості населення, збільшення зовнішнього державного боргу України тощо. Такий стан справ посилює реальну загрозу національній безпеці країни, перешкоджає просуванню реформ, провокує зростання соціального невдоволення політикою держави. З-поміж причин, що зумовлюють складне соціально-економічне становище країни, більшість експертів згадують важкий фінансовий стан підприємств, відсутність попиту на вітчизняну продукцію через її високу ціну та низьку якість, брак інвестицій, недостатність інституційних перетворень, недосконалість податкового законодавства тощо [1, 2].

З огляду на важливість місця та ролі економічної безпеки підприємництва в системі економічної безпеки держави ці проблеми досліджували такі науковці: Г. Пастернак-Таранушенко [3] та Я. Жаліло [4]. Різні аспекти зміцнення національної безпеки країни досліджують такі вітчизняні науковці, як О. Власюк, Б. Губський, В. Дикань, В. Зубенко, Т. Логутова, Д. Нагаєвський [5, 6, 7]. У працях цих авторів

виокремлено значення та підкреслено необхідність створення належних умов для започаткування та здійснення підприємницької діяльності, збереження відповідного рівня захисту підприємницького сектора від зовнішніх і внутрішніх загроз, посилення ролі суб'єктів підприємництва в мінімізації економічних загроз безпеці держави, забезпеченні розвитку та конкурентоспроможності економіки. Також у їх працях розглянуто фактори, які створюють перешкоди для розвитку вітчизняного інноваційного сектора загалом. Утім, у наукових працях недостатньо висвітлено переваги розвитку державно-приватного партнерства для зміцнення економічної безпеки в умовах розвитку підприємницької діяльності.

Досліджено взаємозв'язок економічної безпеки та інвайронментальної економіки, теоретично обґрунтовано сутність економічної категорії «інвайронментальна безпека» Мащенко М.А. [8-10].

Формування механізму державно-приватного партнерства для зміцнення інвайронментальної безпеки в умовах розвитку підприємницької діяльності, виокремлення програмно-стратегічних напрямів розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних утворень країни є необхідним на сучасному етапі в Україні.

Варто зважати на застосування механізму державно-приватного партнерства, який має бути націлений на забезпечення можливості здійснення суспільно значимих проектів у найбільш короткі терміни, малопривабливих для традиційних форм приватного фінансування. Крім цього, механізм партнерства влади та бізнесу повинен підвищити ефективність проектів завдяки участі в них приватного бізнесу, зазвичай, більш ефективного на ринку, ніж державні інститути; забезпечити зниження навантаження на бюджет завдяки залученню приватних коштів і перекладання частини витрат на користувачів (комерціалізації надання послуг): надати можливість залучення кращих управлінських кадрів, техніки і технологій; підвищити якість обслуговування кінцевих користувачів. Нарешті, такий механізм має надати можливість сконцентрувати увагу державних органів на найбільш властивих їм адміністративних функціях і скоротити державні ризики завдяки розподілу їх між приватним партнером і владою.

Ураховуючи певний досвід низки вітчизняних партнерських утворень, а також наявний у розпорядженні країни значний ресурсний потенціал, можна виокремити такі програмно-стратегічні напрями розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних утворень країни.

1. Створення фундаменту для високих технологій, по-перше, як на базі вже наявних власних напрацювань, так і на основі технологічних запозичень, які можуть забезпечити створення необхідних умов для переведення економіки на нову технологічну базу.

2. Розробка державної інноваційної політики й, відповідно, конкурентних

стратегій інноваційних партнерів, які націлені на створення технологічних конкурентних переваг і побудову національної інноваційної системи.

3. Державна підтримка досліджень і розробок, які орієнтовані на нові технології, кваліфікований персонал.

4. Стимулювання взаємодії, уключаючи створення мережових утворень між державним, приватним й академічним секторами науки, які призначені для розробки, засвоєння та поширення нововведень.

5. Розвиток інформаційних технологій і формування інформаційної інфраструктури.

6. Поширення технологій із використанням спеціальних державно-приватних програм сприяння дифузії нововведень: програми із засвоєння та адаптації конкретних технологій; програми покращення загальної технологічної сприйнятливості фірм; програми створення інноваційної спроможності фірм.

7. Надання технічної допомоги, особливо малим і середнім фірмам, а також створення технологічних банків даних, агентств із ліцензування та передачі технологій, діагностичних і консультаційних служб, інформаційних мереж та спільних українських асоціацій і їхньої продукції.

Ці програмно-стратегічні напрями будуть основою реалізації загальнонаціональної програми підвищення конкурентоспроможності, що відображає основні елементи державної політики.

Щодо її реалізації головна складність полягає в забезпеченні використання комплексної комбінації ресурсного потенціалу підприємництва та його державної підтримки, стимулювання переходу до операційної технологічної конкурентоспроможності, яка пов'язана із пошуком і захопленням нових технологічних ніш (сегментів, нововведень), у яких Україна зможе стати виробничо-технологічним лідером, для цього необхідно вибудовувати національну конкурентну стратегію, яка охоплює широкий спектр соціальних, фінансових і політичних проблем, орієнтованих на покращення стану економіки країни й зміцнення її позицій у світі.

Відсутність системного, комплексного виконання державою покладених на неї функцій у межах реалізації соціально-економічної політики, економічної безпеки призводить до загострення суперечностей між узятими державою зобов'язаннями та неможливістю їх виконання. Наукові дослідження і світовий досвід свідчать, що напрями розв'язання цієї суперечності є:

-існування поряд із суспільним сектором великого приватного сектора, який займається наданням соціальних послуг, що на відповідному рівні, не нижчому за громадський сектор, задовольняє потреби населення в освіті, охороні здоров'я, соціальному захисті;

існування соціальних інститутів, здатних ефективно управляти соціальними

ресурсами без безпосередньої участі держави (добродійні організації, недержавні пенсійні, страхові фонди, асоціації взаємної допомоги, професійні клуби тощо);

високі доходи населення, що дають змогу повністю, без державних дотацій і субсидій оплачувати послуги приватного сектора. Зниження соціальних витрат за наявності таких умов відбудеться завдяки перекладанню на приватний сектор частини обов'язків щодо забезпечення населення як товарами, так і громадськими послугами.

Формування механізму державно-приватного партнерства для зміцнення інвайронментальної безпеки в умовах розвитку підприємницької діяльності, виокремлення програмно-стратегічних напрямів розвитку конкурентної стратегії партнерських та інноваційних утворень країни для досліджуваних підприємств є реальним механізмом підвищення рівня їх інвайронментальної безпеки, особливо з точки зору забезпечення ресурсозберігаючими і природоохоронними технологіями та реалізації соціального захисту працівників підприємств, забезпечення їх соціальною інфраструктурою. Ці напрямки діяльності підприємства в умовах сьогодення є занадто дорогими: підприємства, маючи досить низький рівень рентабельності і обмежені фінансові можливості, самостійно не здатні розвивати екологічну та соціальну складові інвайронментальної безпеки.

Дослідження принципів, методів і напрямків реалізації механізмів державно-приватного партнерства дозволило побудувати організаційно-економічну модель його функціонування з метою підвищення рівня інвайронментальної безпеки промислових підприємств (рис. 4.6).

Державно-приватне партнерство у сфері забезпечення інвайронментальної безпеки промислових підприємств являє собою процес циклічної взаємодії між підприємствами, органами державної влади та ринковими інституціями. При цьому органи державної влади виступають регулятором відносин всередині партнерства шляхом надання нормативно-правового забезпечення економічної, екологічної та соціальної безпеки; являються першочерговими інвесторами реалізації програм забезпечення інвайронментальної соціально-еколого-економічної безпеки підприємств; надають державні гарантії щодо повернення вкладених коштів у разі залучення інвестиційних ресурсів ззовні. На ринкові інституції в рамках державно-приватного партнерства у сфері забезпечення інвайронментальної безпеки промислових підприємств, до складу яких входять банківські установи, страхові та консалтингово-інжинірингові компанії, покладено завдання щодо пошуку та розповсюдження передових досягнень науково-технічного прогресу і ресурсозберігаючих технологій; страхування економічних, соціальних і екологічних ризиків; організації навчання, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів промислових підприємств.

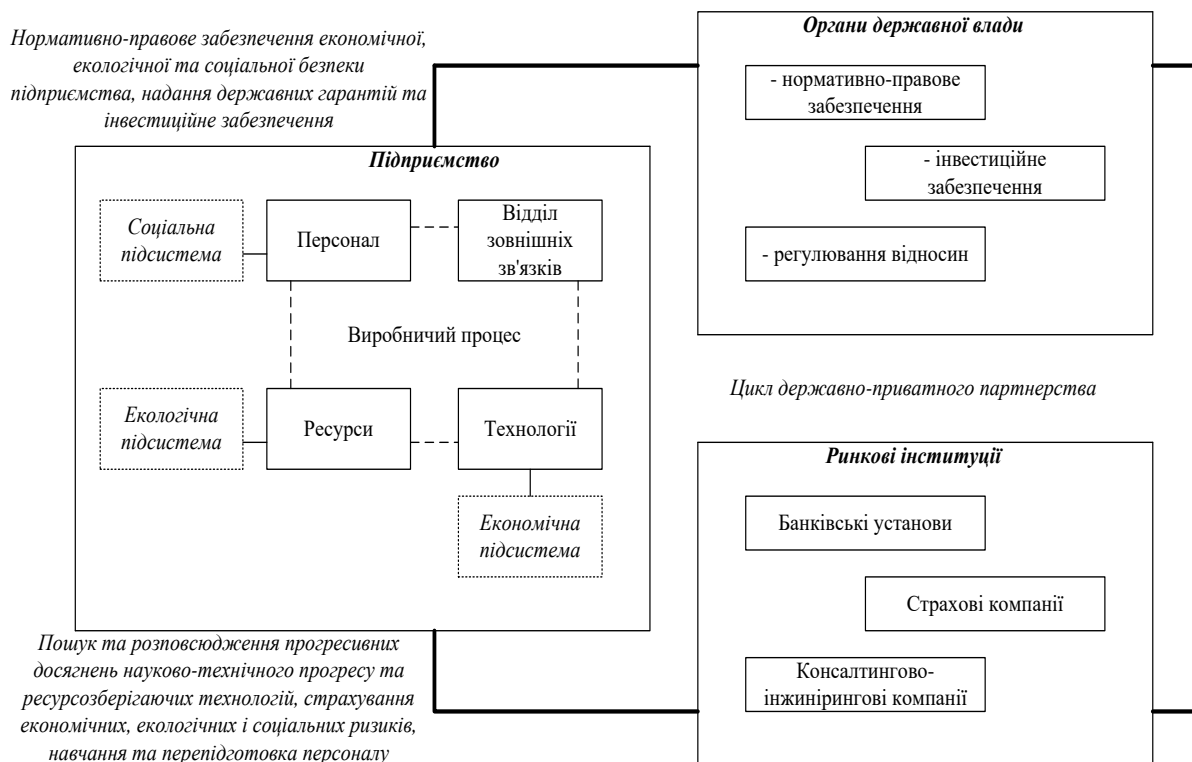


Рис. 4.6 Організаційно-економічна модель державно-приватного партнерства у забезпеченні інвайронментальної безпеки

На сучасному етапі для досягнення соціально-економічного розвитку економіки необхідним є впровадження державно-приватного партнерства щодо забезпечення інвайронментальної безпеки на рівні держави та підприємства.

Виробничий процес промислового підприємства в розробленій організаційно-економічній моделі державно-приватного забезпечення інвайронментальної безпеки являє собою раціональне поєднання соціальної, економічної й екологічної підсистем. Соціальна підсистема представлена персоналом підприємства, який є безпосереднім виконавцем виробничих завдань; екологічна підсистема – ресурсами, що використовуються у виробничому процесі при виготовленні продукції; економічна підсистема – технологіями, використання яких забезпечує стабільний перебіг виробничого процесу. Виокремлений автором у складі підприємства відділ зовнішніх зв'язків забезпечує реалізацію взаємодії підприємства з іншими учасниками державно-приватного партнерства: органами державної влади та ринковими інституціями.

Представлену організаційно-економічну модель функціонування ДПП у сфері забезпечення інвайронментальної безпеки визначено як систему зі зворотнім зв'язком, яка складається з економічної, екологічної та соціальної підсистем та реалізує через механізм взаємодії з органами державної влади та ринковими інституціями (банківські установи, страхові та консалтингово-

інжинірингові компанії) заходи щодо підвищення рівня інвайронментальної безпеки промислових підприємств, а також сприяє розповсюдженню передових досягнень науково-технічного прогресу та ресурсозберігаючих технологій, впровадженню у виробничий процес підприємств раціональних технологій їх організації та провідних зразків технічних засобів, підвищенню кваліфікації кадрів підприємств, впровадженню технологій екологічнобезпеченого виробництва. Механізм державно-приватного партнерства у сфері забезпечення інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту доцільно реалізовувати на трьох рівнях взаємодії: перший рівень – підприємства. На цьому рівні забезпечується взаємодія між окремими підприємствами з питань реалізації природоохоронних заходів і впровадження передових технологій; другий рівень – взаємодія з ринковими інституціями. На другому рівні реалізується взаємодія з фінансово-кредитними установами з питань надання фінансових ресурсів, консалтингово-інжиніринговими компаніями з питань підбору та підвищення кваліфікації кадрів, проведення маркетингових досліджень ринків ресурсозберігаючих технологій та оновлення виробничих фондів, пошуку стратегічних партнерів тощо; третій рівень – взаємодія з державою. На цьому рівні забезпечується взаємодія з державними установами, включаючи органи місцевої та центральної влади, щодо реалізації механізмів фінансування природоохоронної та ресурсозберігаючої діяльності підприємств, реалізації соціальних проектів тощо.

При цьому ринковий рівень ДПП запропоновано визначати як цілісну систему ринкової взаємодії його учасників, що формується під впливом низки факторів на принципах рівності та добровільності у процесі забезпечення інвайронментальної безпеки промислових підприємств, що дозволить забезпечити підвищення ефективності діяльності кожного учасника партнерства, покращити якість їх інформаційного забезпечення, створити нові конкурентні переваги для учасників партнерства та професійний розвиток кадрів партнерства, а також інноваційних підходів до забезпечення інвайронментальної безпеки.

Державний рівень партнерських відносин ДПП відображає його довгострокові взаємовигідні відносини з суб'єктами взаємодії: промисловими підприємствами та ринковими інституціями. При цьому метою формування державного рівня партнерських відносин є забезпечення активного економічного розвитку та інвайронментальної безпеки промислових підприємств і підвищення функціональності й якості взаємодії як на державному, так і на ринковому рівні.

Процес управління забезпеченням інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту в рамках державно-

приватного партнерства має системний характер (рис. 4.7).

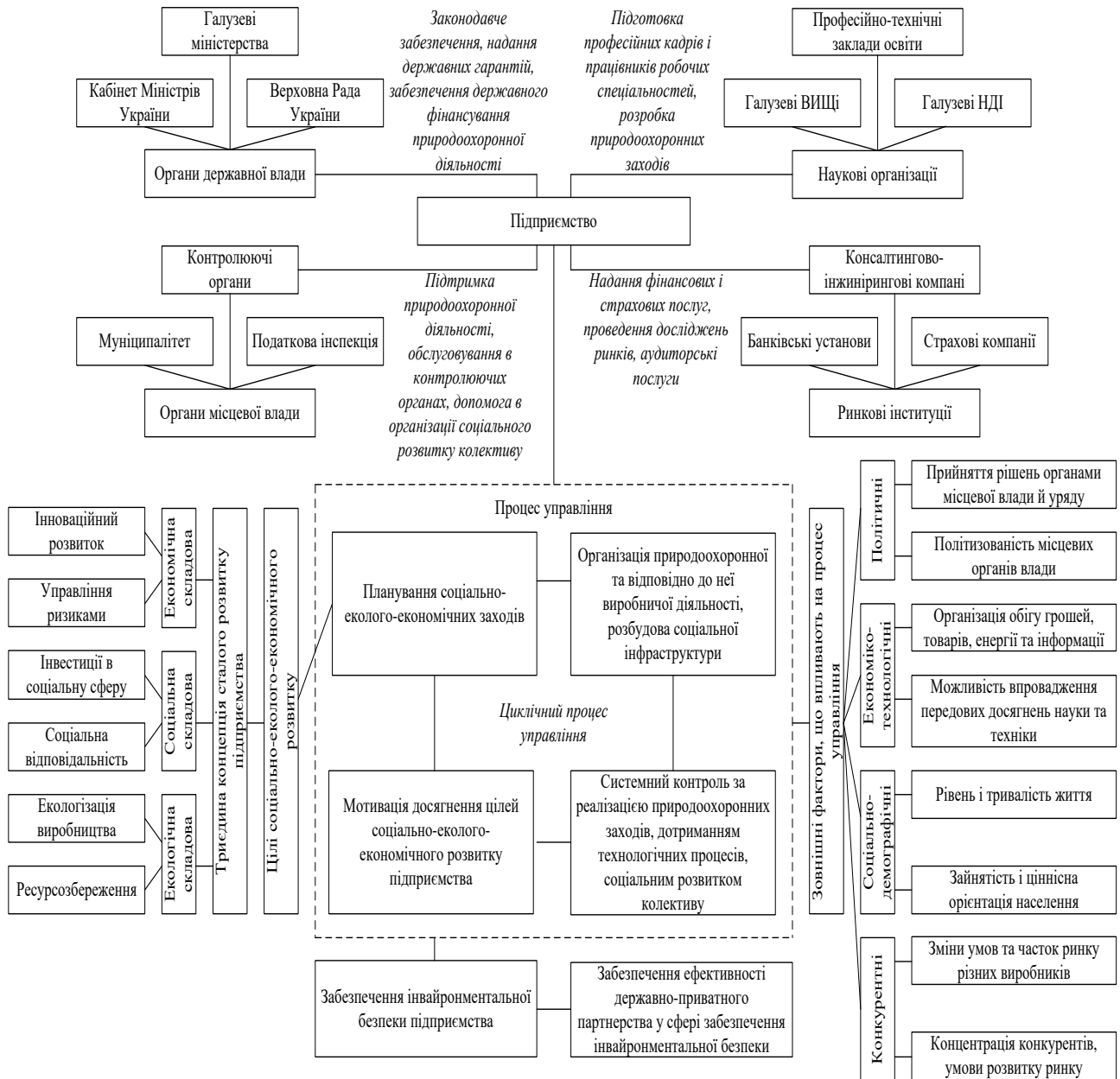


Рис. 4.7. Процес управління забезпеченням інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту в рамках державно-приватного партнерства

Процес управління забезпеченням інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту характеризується циклічністю реалізації управлінських функцій щодо: планування соціально-еколого-економічних заходів; організації природоохоронної та, відповідно до неї, виробничої діяльності, розбудови соціальної інфраструктури; системного контролю реалізації природоохоронних заходів, дотримання технологічних процесів, соціального розвитку колективу; мотивації досягнення цілей соціально-еколого-економічного розвитку.

Реалізація процесу управління забезпеченням інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту відповідає цілям соціально-економічного розвитку у рамках триєдиної концепції сталого розвитку підприємства за напрямками економічної, екологічної та соціально складових. Екологічна складова потребує забезпечення екологізації виробництва та ресурсозбереження; соціальна складова – інвестицій в соціальну сферу та впровадження соціальної відповідальності; економічна складова – реалізації моделей інноваційного розвитку й управління ризиками.

На процес управління забезпеченням інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту постійно впливає низка зовнішніх факторів, серед яких слід виокремити наступні: політичні, які стосуються прийняття рішень органами місцевої влади й уряду, політизованості й, як наслідок, заангажованості прийняття рішень органами місцевої влади; економіко-технічні, які виникають у сфері організації обігу грошей, товарів, енергії й інформації, а також характеризують можливості впровадження передових досягнень науки та техніки; соціально-демографічні, які обумовлені рівнем і тривалістю життя, зайнятістю та ціннісною орієнтацією населення; конкурентні, які характеризують зміни умов і часток ринку різних виробників, концентрацію конкурентів, умови розвитку ринків.

При цьому у процесі управління забезпеченням інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту організована постійна взаємодія між підприємствами та: органами державної влади (КМУ, ВРУ, галузеві міністерства) з метою законодавчого забезпечення, надання державних гарантій, забезпечення державного фінансування природоохоронної діяльності; контролюючими органами (муніципалітет, податкова інспекція, органи місцевої влади) з метою підтримки природоохоронної діяльності, обслуговування в контролюючих органах, допомоги в організації соціального розвитку підприємства; науковими організаціями (галузеві ЗВО та НДІ, професійно-технічні заклади освіти) з метою підготовки професійних кадрів і працівників робочих спеціальностей, розробки природоохоронних заходів; ринковими інституціями (консалтингово-інжинірингові компанії, банківські установи, страхові компанії) з метою надання фінансових, страхових і аудиторських послуг, проведення досліджень ринків.

Результатом реалізації процесу управління забезпеченням інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту є безпосереднє забезпечення високого рівня інвайронментальної безпеки промислових підприємств залізничного транспорту, а, отже, й ефективності реалізації механізмів державно-приватного партнерства у сфері забезпечення інвайронментальної безпеки.

Автором визначено, що система управління інвайронментальною безпекою, яка являє собою сукупність взаємодіючих процесів, що ґрунтуються на наукових принципах процесного підходу та враховують постійну ефективну взаємодію підприємств, місцевих співтовариств, муніципальних та державних органів у рамках концепції сталого розвитку держави, відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства і забезпечують реалізацію поставлених соціально-еколого-економічних цілей з урахуванням чинників зовнішнього середовища. Це дозволить визначити методологічну основу та розробити пріоритетні підходи до забезпечення працівників ефективними засобами підтримки інвайронментальної безпеки, а також сприятиме своєчасній розробці та впровадженню корегуючих інструментів та методів щодо запобігання прояву негативних наслідків сталого розвитку держави та підприємства.

Література

1. Інноваційно-технологічний розвиток України : стан, проблеми, стратегічні перспективи : аналітичні матеріали до Парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» / Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, І. А. Шовкун та ін.; за ред. І. Федулової, Г. О. Андрощука; Ін-т екон. та прогнозування, НАН України. Київ, 2009. 196 с.
2. Розвиток інноваційної та інвестиційної політики держави. *Система державного управління та механізми державної підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності*: матеріали наукової експертизи. Київ, 2007. URL: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=169&id=896> (дата звернення: 28.12.2019).
3. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Статистику процесу забезпечення; за ред. Б. Кравченка. Київ : Кондор, 2002. 302 с.
4. Жаліло Я. А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. Київ : Сатсанга, 2001. 224 с.
5. Губський Б. В. Економічна безпека України : методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : монографія. Київ : ДП «Укрархбудінформ», 2001. 122 с.
6. Дикань В. Л., Зубенко В. О. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту : монографія. Харків : УкрДАЗТ, 2008. 194 с.
7. Логотова Т. Г., Нагасвський Д. І. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*: зб. наук. праць. Маріуполь, 2011. Т. 2. С. 204–207.
8. Мащенко М. А. Теоретичне обґрунтування сутності економічної категорії «Інвайронментальна безпека». Вісник економіки транспорту та промисловості, 2017, № 60. – С. 49–55.
9. Мащенко М.А., Литвиненко А.В. Визначення пріоритетів інвайронментальної безпеки України. Вісник економіки транспорту і промисловості. № 61 – 2018. – С. 47–53.
10. Мащенко М.А. Особливості реалізації інвайронментальної безпеки України. Управління розвитком. № 2 – 2018. – С. 64–68.

4.5. ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Мягких І.М.

доктор економічних наук, професор, м. Київ

В умовах постійних змін зовнішнього середовища та зростання швидкості перебігу глобалізації, вітчизняні підприємства стикаються зі значною кількістю суттєвих проблем, в тому числі і з проблемою низької конкурентоспроможності, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, що негативно впливає не тільки на майбутнє самого підприємства, а й на економіку України в цілому. А тому, питання підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, безсумнівно, є об'єктом національних економічних інтересів.

В даний час проблема конкурентоспроможності та її досягнення залишається однією з найактуальніших, оскільки вона є ключовим фактором ринкових відносин, що визначає здатність підприємства тривалий час залишатися на ринку та досягати своєї стратегічної цілі.

На сучасному етапі розвиток провідних галузей економіки України став ключовим фактором щодо науково-технічної прогресу, мета якого оновлювати базу виробництва та споживання, вдосконалювати товарну продукцію, розробляти нові види товарної продукції, послуг тощо. Це дає можливість перетворити традиційну конкуренцію на новий вид, а саме інноваційну, коли товарна продукція, що є бажаною, або необхідною на ринку, і послуги є результатами інновацій. Тому одним із найважливіших завдань сьогодення є перехід бізнесу до нового стану якості, який характеризується зростаючим значенням інноваційної діяльності, розвитком високотехнологічних галузей, що в кінцевому рахунку є необхідною умовою економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

А отже, забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах бізнесу нерозривно пов'язане з розробкою та впровадженням інноваційних систем розвитку у суб'єктів господарювання.

Розробка та реалізація інноваційних стратегій щодо підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, на сьогодні, є найважливішою умовою його стійкого економічного розвитку, а зрештою і виживання, враховуючи ряд як позитивних, так і негативних тенденцій, що існують на внутрішньому та зовнішньому ринках. Специфіка інноваційних стратегій закладається в тому, що усунення негативних факторів, що впливають на діяльність підприємства можливо лише за допомогою

інноваційного шляху розвитку. Тобто стійкий економічний розвиток підприємства і, як мінімум, збереження, а, як максимум, посилення його конкурентних позицій на ринку, вимагає реалізації інноваційних проектів у всіх сферах його діяльності з високою ймовірністю збільшення доданої вартості.

У науковій літературі з управління інноваціями не сформувалося єдиного підходу до визначення поняття «інноваційна стратегія», можливо це із складністю розуміння сутності самої інновації як економічної категорії. В процесі огляду визначень різних економістів показує, що даний термін може мати різні значення залежно від контексту, а вибір підходу до визначення поняття залежить від конкретних цілей або аналізу. В міжнародних стандартах «Інновація» визначається, як кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового, або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, що використовується [10]. Іншими словами, інновація інтерпретується як перетворення потенційного, науково-технічного прогресу в реальний.

Інноваційні стратегії – це [9]:

- сполучна ланка між нормативною інноваційною політикою і оперативними інноваційними програмами та проектами;
- засіб управління інноваціями, що визначає, яким чином відбувається розподіл відповідальності;
- план заходів в інноваційній сфері, для забезпечення інноваційного розвитку економічних суб'єктів;
- засіб досягнення конкурентоспроможності, потрібної для забезпечення довгострокового функціонування економічних суб'єктів;
- комплексна система нових дій суб'єкта, які спрямовані у напрямі формування і розвитку конкурентних переваг у нестабільних, змінних умовах;
- система проектів розвитку, розподілених за напрямками інноваційної діяльності суб'єктів, зокрема технологічної, виробничої, ресурсної сфери у перспективі;
- об'єднання фундаментальних напрацювань у сфері стратегічного й інноваційного управління;
- форма системного стратегічного планування інноваційної діяльності, атрибут ефективності та результативності.

Отже, ставка на інновації в сучасних економічних умовах, є найбільш перспективним підходом, адже, перемогу в конкретній боротьбі отримують саме ті учасники ринку, які займають активну позицію у використанні інновації, так як інновації визначають конкурентні переваги, в ринковій боротьбі реалізація яких дозволяє, активно брати участь у формуванні світової

економічної системи, завдяки досягненню інноваційної, конкурентоспроможності на національному рівні. Враховуючи вплив і способи створення конкурентної переваги, інновації поділяють на зростаючі і радикальні. Зростаючі інновації - характеризуються удосконаленням продуктів і технологій. Вони вводяться систематично, уможлиблюючи поступове зростання, чи також підтримування конкурентоспроможності. Їх можна вважати як чинник, який послідовно впливає на зростання конкурентоспроможності. Радикальні інновації, створюють не тільки нові технології та продукти, а також нові концепції бізнесу, а їхні стрибкоподібний, революційний характер викликає те, що вони забезпечують тривалу конкуренту перевагу, створюючи нові умови конкуренції.

Як зростаючі, так і радикальні інновації впливають на важливі сфери діяльності підприємств, які є вирішальними для конкурентоспроможності: економіка і сектори її утворення, підприємства і реалізовані ними бізнес-діяльності, продукти і процеси. Так, у сфері економіки і секторі її утворення, вплив зростаючих інновацій проявляється переважно у побудові бізнес-стосунків, а також зміні і удосконаленні ланцюга поставок, а радикальні інновації, створюють нові сектори економіки. Виникнення нових секторів приводить до структурних змін усєї економіки, посилюючи в ній роль і частку підприємств, які спитаються на знання.

У сфері підприємств і їхньої бізнес діяльності зростаюча інноваційність пов'язана з удосконаленням їх інноваційної стратегії, так наприклад, радикальні інновації створюють нові бізнес концепції, які в подальшому можуть змінювати систему конкуренції.

Аналізуючи вплив зростаючих інновацій у сфері продуктів і процесів можна зазначити, що це виражається в їхньому покращенні і модифікації, а щодо радикальних інновацій, то вони викликають зміни в конфігурації процесів, створюють нові продукти і процеси.

А отже, ефективне використання інновацій дозволяє суб'єктам господарювання розробити стратегічні переваги та бути конкурентоспроможними в найбільш конкурентних галузях національної економіки.

Таким чином, вищезазначене дозволяє розкрити сутність поняття інноваційної стратегії підприємства, а саме, інноваційна стратегія підприємства – це цілеспрямований процес розробки і реалізації управлінських рішень, спрямованих на створення і розвиток технологічних інновацій, принципи якого формуються загальною стратегією бізнесу підприємства. Інноваційні стратегії класифікують за різними видами (рис. 4.8).

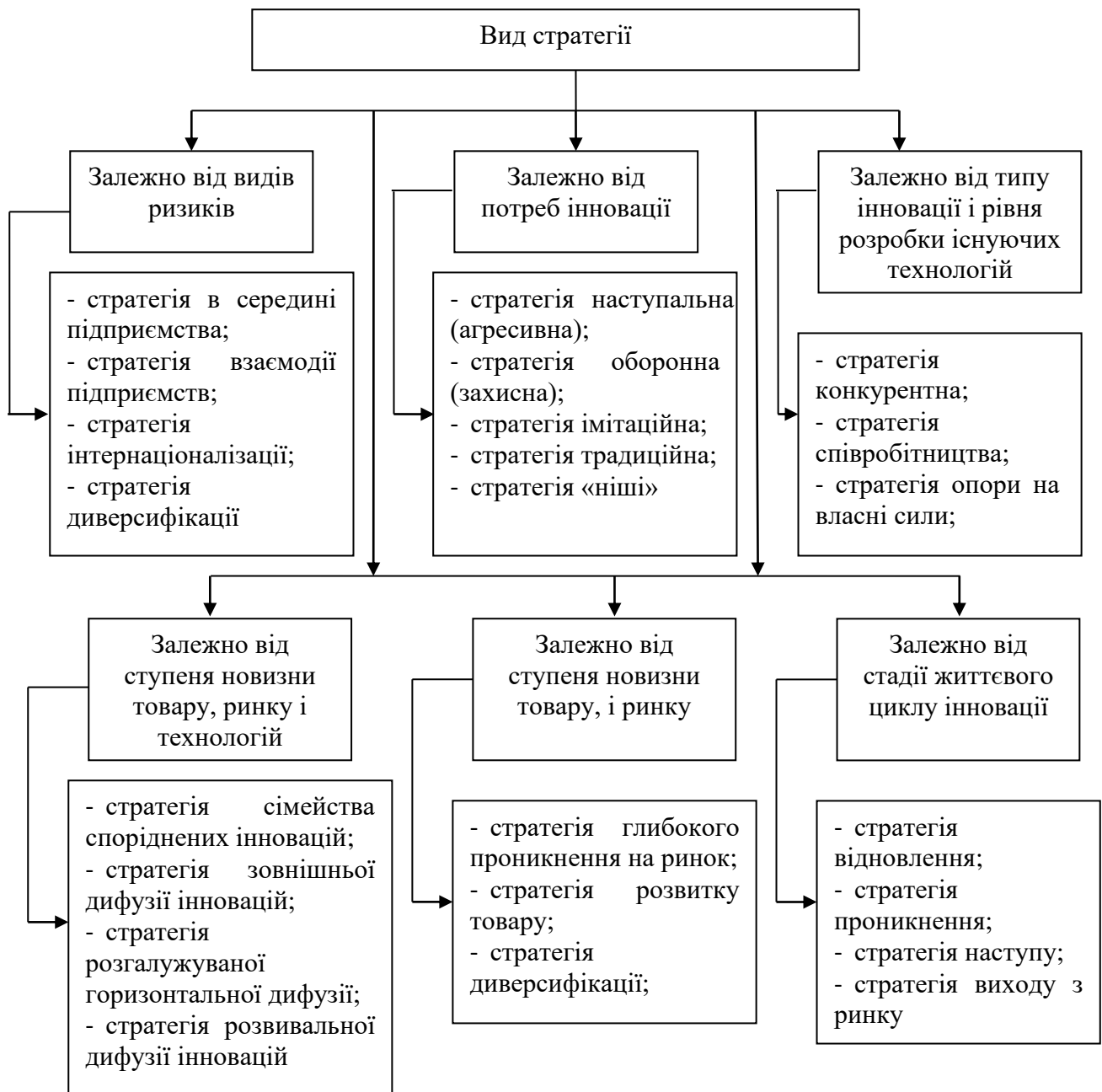


Рис. 4.8 Класифікація інноваційних стратегій [2,4,5,6,8].

Сучасна світова економіка дедалі більше набуває рис інноваційної економіки пов'язаної з розробкою, упровадженням і використанням нововведень, а також перебудовою організаційно-економічного механізму господарювання. У цих умовах суперечності у сфері інноваційного розвитку економіки нашої країни на всіх її рівнях є те, що з одного боку в нас є досить високий інноваційний потенціал та з іншого боку – такі механізми господарювання та структура економіки, які цей потенціал просто не сприймають і не реалізують.

Отже, інноваційна проблема в Україні – це не лише проблема грошей та інституцій, але і проблема ефективного менеджменту на рівні підприємства, який повинен визначати програму дій щодо інвестицій в інновації на підприємстві.

Результатами реалізації інноваційних стратегій на підприємствах мають стати високі науково-технічні досягнення, зростання ефективності виробництва та якісно кращі показники діяльності. Розробка та впровадження інноваційних стратегій на підприємствах, тільки підтверджує, що в більшості країн роль їх стимулює не тільки науково-технічний прогрес, як такий, але і високий рівень інноваційного сприйняття, через запровадження стратегічного менеджменту, і зокрема, планування.

Дослідження зарубіжних вчених свідчать, що зростання ВВП в основному пов'язана не з капітальними вкладеннями, а з технологічними нововведеннями, сприйнятливістю до інновацій підприємств і економіки в цілому. Через це, розроблені та реалізовані на підприємствах інноваційні стратегії, визначають логіку загальної і бізнес-поведінки підприємства на основі інновацій.

Обґрунтування напрямів і втілення системи інновацій на підприємстві з метою забезпечення його конкурентоспроможності повинні відбуватися через стратегічний набір, в якому, стратегії інновацій належить особлива роль над стратегії з власним стратегічним набором.

Особливе значення для забезпечення високих фінансових результатів, стійкої конкурентної позиції набуває ефективна реалізація та підтримка конкурентних переваг. Будь-яке підприємство намагається бути конкурентоспроможним аби мати прибутки і ефективну діяльність, бо це сприятиме створенню умов для довгострокового розвитку.

Отже, на сучасному етапі економічного розвитку основною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, яка означає використання науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя. А тому, ставка на інновації в сучасних економічних умовах є найбільш перспективним підходом, адже перемогу в конкурентній боротьбі отримують саме ті учасники ринку, які активно використовують інновації [1].

Основною характеристикою конкурентоспроможної діяльності є інноваційна активність тобто цілеспрямована підтримка високої сприятливості персоналу підприємництва до нововведень за допомогою цілеспрямованих структур і методів управління. Саме від масштабності введення сучасних підходів до впровадження інноваційних технологій буде залежати подальший стабільний розвиток [3].

Управління інноваційним розвитком підприємства повинне стратегічно визначати напрям інтеграції зусиль у створенні нових технологій, продуктів, послуг і процесів на основі розроблення і трансформації ключових компетенцій підприємства відповідно до мінливих факторів і умов зовнішнього середовища. Інноваційний розвиток підприємництва можна визначити як циклічний процес, що відображає якісну еволюцію підприємства в часі, яка забезпечує йому стійку конкурентну перевагу й стратегічну гнучкість [7].

До конкурентних переваг, пов'язаних з їх інноваційною діяльністю, можна зарахувати пропозицію унікального товару чи послуги, унікальних методів їх виробництва або реалізації, пропозицію ліцензованих продуктів, спроможність змінювати характер конкуренції (з цінової на не цінову), нову концепцію продукції, послуги, процесу чи методу здійснення діяльності, зміну методів взаємодії між елементами системи з підвищенням ефективності менеджменту, логістики, організації мереж тощо [6].

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства характеризується системою заходів адаптованих до умова діяльності підприємства в залежності від цілей, цінностей, ресурсів, персоналу виробництва, проблем, що виникають перед суб'єктами господарювання. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства проводиться поетапно.

Для формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства здійснюється: діагностика поточного стану конкурентоспроможності підприємства; визначення ключових чинників успіху; формування конкурентних переваг за рахунок інновацій; розроблення стратегії конкурентної поведінки; реалізація заходів із підтримки та створення нових конкурентних переваг; оцінювання ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств.

Серед вище перерахованих етапів забезпечень конкурентоспроможності підприємства найважливішим етапом є формування конкурентних переваг за рахунок інновацій в процесі якого необхідно виявити джерела конкурентних переваг, використання інноваційного потенціалу, управління знаннями, формування ідей і винаходів, застосування сучасних засобів обміну інформацією.

Розроблення стратегії конкурентної поведінки характеризується активною інноваційною діяльністю, шляхом створення власних і використання зовнішніх інновацій та проведення імітаційного моделювання для аналізу та прогнозування поведінки підприємства в умовах невизначеності. На етапі реалізації заходів із підтримки та створення конкурентних переваг відбувається оптимізація організаційно-ресурсного

забезпечення та визначається інструментарій здійснення заходів. Оцінка ефективності управління конкурентоспроможності підприємства здійснюється на основі розрахунків оціночних показників зміни стану щодо досягнення бажаного успіху конкурентоспроможності підприємства та його підрозділів.

Забезпечення конкурентоспроможності здійснюється на операційному, тактичному і стратегічному рівнях управління. Управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається як процес впливу на фактори конкурентоспроможності з метою її підвищення через реалізацію функцій оцінки, аналізу, планування, організації, контролю й обліку. Ця діяльність з формування управлінських рішень щодо досягнення стратегічних цілей повинна ґрунтуватись на коригованому і варіантному типах управління. Пріоритетами управління є стратегічне управління, розвиток персоналу, управління гнучкістю підприємства як відкритою системою, формування інноваційного ресурсу конкурентоспроможності.

Слід звернути увагу на те, що в основі інноваційної економіки лежать нові знання, що мають інформаційну основу і втілюються в інноваціях завдяки розробленню та впровадженню стратегій. Саме знання і інформація є ключовими чинниками економічного зростання та конкурентоспроможності. Важливо приділяти увагу правовим умовам, виробленню економічних та організаційних управлінських рішень для вибудування інноваційного суспільства.

Таким чином, тільки ефективна реалізація інноваційної стратегії дасть змогу вирішити основні завдання: забезпечення економічної, зокрема інноваційної безпеки та незалежності країни; визначення конкурентних переваг економіки для підвищення конкурентоспроможності; виявлення стратегічних галузей економіки та їхній розвиток, впровадження інновацій задля покращення продуктивності усіх галузей економіки, вироблення нових цілей розвитку на інноваційних засадах; створення умов для розвитку підприємництва, що дає змогу розширити кількість робочих місць, зменшити рівень безробіття, зумовити адаптацію людських ресурсів; створення умов для нарощення експорту вітчизняних товарів і вихід на зовнішні ринки; підвищення іміджу знань, інноваційних ідей освіти.

Отже ефективна інноваційна стратегія дає змогу підприємству зайняти найбільш вигідне, стійке положення на ринку, отримати конкурентні переваги. Щоб активізувати інноваційну діяльність необхідно визначити важливі фактори, розвинуті інноваційні можливості підприємства, забезпечити процес моніторингу інноваційних потреб підприємства,

розробити моделі оцінки що сприятиме вибору найбільш ефективної інноваційної можливості із метою формування конкурентних переваг.

Для забезпечення на практиці конкурентоспроможності, необхідно розробити дієві заходи для підвищення рівня конкурентоспроможності різних об'єктів, які відповідно до стратегічної мети, сприяють реалізації конкретності рівня конкурентоспроможності підприємств певної галузі.

Таким чином, інновація є ключем до конкретної переваги, а підприємство, якщо хоче бути конкурентоспроможним на ринку, повинно орієнтуватись на інновації, базуватись на розробці ефективної конкурентної стратегії шляхом використання інноваційних рішень на основі знань.

Література

1. Богма. О.С. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки /Богма О.С., Болдуєва О.В.// Вісник Запорізького національного університету -2010.-№3(7).- С.166-170.
2. Божкова В.В. Теоретико методичні підходи до формування стратегії для венчурних промислових підприємств / В.В Божкова., О.М. Дериколенко // Інвестиції: практика та досвід № 11. – 2015. – С.4-8
3. Городецька Л.О. Оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства /Городецька Л.О., Шевченко І.Г.// Проблеми підвищення ефективності інфраструктури -2011.- №31. – [Електронний ресурс] -Режим доступу: http://www/nbuiv.gov.ua/portal/soc_gum\ppei/2011_31/Gorodec.pdf
4. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2003. – 308 с.
5. Пілецька С.Т. Інноваційна сприятливість підприємств до розвитку в умовах змінюваного зовнішнього середовища / С.Т. Пілецька, І.М Мягих //Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. № 6(117). - 2017. – С. 121-128
6. Мазаракі А. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг / Мазаракі А., Мельник Т.// Вісник КНТЕУ.-2010.-№2. - С.5-17.
7. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств /Федулова Л.І. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. - №2. - С.122-135
8. Черкасова Т.І. Стратегія та контроль інноваційного розвитку підприємства / Т.І. Черкасова, І.В. Палагіна. – Одеса: Астропринт, 2010. – 310 с.
9. Юринець З.В. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України /дисер. на здоб. наук. ступ. д.е.н., спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Львів – 2016. – 455с.
10. Shkoda M.S. Enhancing the enterprise pricing strategy management / Iryna M Miahkykh, Mariana S Shkoda, Oleksandr M Peresyko // Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design. Series: Economic sciences. (137) 4.- 2019. – С.95-103.

4.6. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОВЕДЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Обиденнова Т.С.

кандидат економічних наук, доцент, м. Харків

Дуднева Ю.Е.

кандидат економічних наук, доцент, м. Харків

Євроінтеграційні процеси в Україні вимагають від сучасних українських підприємств якісно нових тенденцій у розвитку та функціонуванні. У сьогоденних умовах господарювання, існують фактори, які активізують необхідність змін на підприємствах, серед яких: прискорена розробка нових видів продуктів під впливом НТП в умовах жорсткої конкуренції; інтенсивне впровадження інноваційних технологій; систематичне впровадження нових методів організації та управління виробництвом на базі активного використання комп'ютерної техніки та новітніх технологій. Усі ці фактори спричиняють гостру необхідність в розробці заходів з поліпшення функціонування підприємств. Тому об'єктивно виникає потреба формування та використання в реальній діяльності підприємств системи заходів зі зміцнення сталого ефективного функціонування. У сьогоденних умовах господарювання особливої уваги заслуговує проведення організаційних змін як новаційних заходів з поліпшення роботи промислових підприємств.

У сучасній економічній спільноті питаннями організаційних змін на підприємствах займалися багато науковців. Теоретичним основам питання організаційних змін присвятили свої роботи С. Степаненко та С. Лукашев [1], Т. Гринько та Т. Гвініашвілі [2], Ю. Ус [3] та ін. Особливостями управління організаційними змінами займалися Н. Фединець [4], Т. Матюк та О. Дяченко [5], Д. Найпак [6], Н. Гавкалова [7], Т. Кужда [8] та інші. Проте, умови сьогоденнього функціонування підприємств у динамічному середовищі вимагають постійних досліджень з цього питання, особливо тих аспектів, що стосуються формування механізму проведення організаційних змін на підприємствах.

Організаційні зміни – це сукупність заходів, які спрямовані на адаптацію підприємства до вимог змінного зовнішнього середовища, що найчастіше приводять до зміни діяльності окремих систем підприємства та носять локальний характер [3]. Об'єктивність, гнучкість, досяжність та орієнтованість організаційних змін на місію, цілі та завдання нададуть можливість закріпити ринкові позиції підприємств та вчасно реагувати на будь-які загрози. Наведемо класифікацію основних видів організаційних змін на рис 4.9.



Рис 4.9 Класифікація основних видів організаційних змін

Усі зміни є постійними, взаємопов'язаними і, як правило, здійснюються з участю працівників організації. Сучасні підприємства можуть пристосовуватися до змін у середовищі трьома способами: реагування із запізненням; пристосування до середовища; пристосування середовища до особливостей функціонування підприємства.

Зміни зумовлюють необхідність нововведень, які найчастіше приводять до: зміни цілей організації; зміни організаційної структури управління; зміни техніки, технологічних процесів, конструкцій виробів; модифікації (зміни) можливостей або поведінки працівників; зміни в управлінні виробничо-господарською діяльністю [3]. Основні напрями організаційних змін наведено на рис. 4.10 [12].

Успіх впровадження організаційних змін залежить від наступних обставин: наявності висококваліфікованих кадрів, чіткості постановки цілей, енергійності і послідовності в справі їх досягнення, залучення людей в процес перетворень, упевненості керівництва, довіри громадськості; користі, яку отримують люди. У господарській діяльності промислові підприємства мають можливість використовувати декілька типів методів проведення організаційних змін.

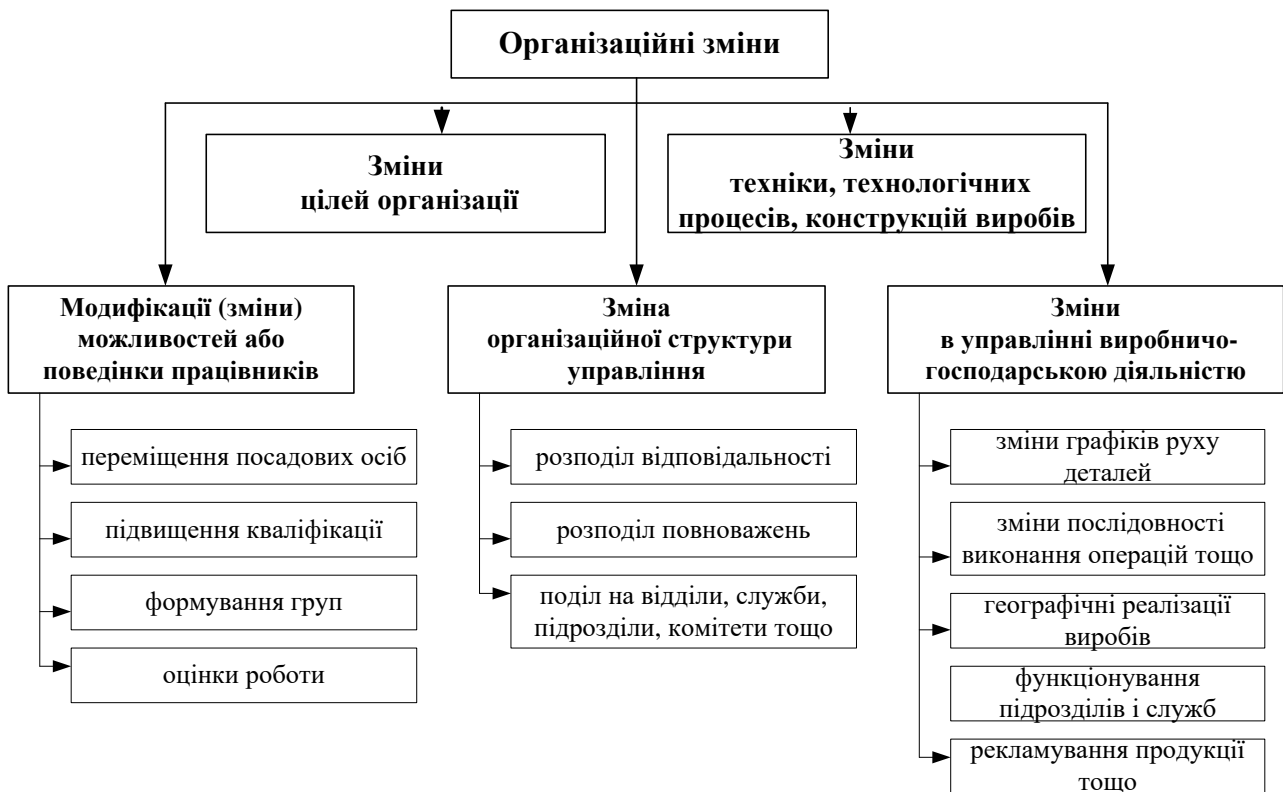


Рис.4.10 Основні напрями проведення організаційних змін

Методи, орієнтовані на людей і культуру. Ці методи розраховані на активне залучення та участь у них більшості працівників. У випадку успіху ці методи покращують індивідуальні і групові процеси у вирішенні проблем і ухваленні рішень, в комунікації, у відношенні до роботи тощо. Зміна організаційної культури впливає на рівень прийняття цінностей, очікування, розташування й поведінку працівників. Будь-які організаційні зміни мають вплив на елементи організаційної культури [10].

Методи, орієнтовані на завдання і технології. Ця група методів проведення організаційних змін концентрується на проведенні змін безпосередньо у роботі співробітників, Основна увага приділяється технологічним процесам і інструментарію, що використовуються для виконання певних завдань.

Методи, орієнтовані на структуру і стратегію. Зміни в структурі передбачають перестановки в посадах або ролях і переорієнтацію зв'язків між ними, а також між робочими групами і структурними підрозділами. Зміни в стратегії включають перегляд місії і цілей організації, а також стратегії, що дозволяє досягти цілей [12].

В процесі планування організаційних змін менеджер має приймати до уваги, що внаслідок багатьох причин співробітники організації чинять опір проведенню організаційних змін, хоча вони і здаються їм необхідними.

Люди в організації (принаймні деяка їх частина) чинять опір змінам. Перш ніж здійснювати організаційні зміни, необхідно розібратися з причинами опору змінам. Робітники організації, поставлені перед необхідністю змін, стикаються з перспективою зміни неформальних зв'язків, каналів спілкування, поведінкових стереотипів. Отже, вони легко реагують на заклики до опору змінам. Опір змінам з боку індивідів і груп нерідко може бути єдиною, але потужною стримуючою силою.

Основними причинами опору організаційним змінам є :

- невизначеність ситуації та прогнозування майбутнього;
- конфлікт між власними інтересами окремих менеджерів або груп робітників та цілями організаційних змін;
- різне сприйняття оцінки ситуації;
- відчуття втрати через порушення соціальних взаємозв'язків, що вже склалися в організації.

Реалізація будь-яких організаційних змін вимагає створення організаційно-економічних та соціокультурних умов для даного нововведення. Адже воно передбачає взаємодію підрозділів і організацій, підготовку та перенавчання співробітників, планування і розробку системи мотивації.

Разом з цим особливої уваги заслуговує вибір інструментарію проведення організаційних змін. Інструменти, застосування яких приводить до змін в діяльності організації, можна поділити на дві групи в залежності від інтенсивності та кількісного застосування змін. До комплексного інструментарію, що приводить до незначних організаційних змін можна віднести: продукування ідей; сукупність заходів з діагностики та визначення критичного інциденту, методи управління процесом змін. У той же час інструментарієм, що призводить до масштабних організаційних змін є: методика – FAST рішення (сучасні методики швидкого аналізу рішення), бенчмаркінг, репроекування, реінжиніринг тощо.

Прийняття управлінських рішень щодо управління організаційними змінами підприємств зумовлює розробку певної системи дій, яка має складатися у концепцію на основі запропонованого механізму проведення організаційних змін на підприємствах в сучасних економічних умовах.

Для спрощення процесу прийняття рішень та розгляду можливих перспектив розвитку на практиці застосовуються базові типи моделей: фізична, аналогова, математична. На їх основі розроблено різні типи моделей і методів прийняття управлінських рішень.

У сучасній літературі виділяють три типи моделей управлінських рішень: класичну, поведінкову та ірраціональну.

Класична модель прийняття управлінських рішень передбачає раціональність, повну об'єктивність та логічність, спрямування усіх дій на прийняття найкращого рішення та вимагає достатньої визначеності умов.

Керівник, що приймає рішення, повинен чітко розуміти кінцеву мету своїх дій та обов'язково мати уявлення щодо їх позитивного ефекту, мати вичерпну інформацію та об'єктивні альтернативи результатів рішення. У реальній діяльності підприємств найчастіше виникають ситуації, коли при прийнятті управлінських рішень керівник не володіє в повній мірі інформацією стосовно обставин, що склалися, а також стосовно альтернативних варіантів рішень та їх наслідків. У такому разі прийняття рішень здійснюється за поведінковою моделлю.

Якщо ж виникає потреба у прийнятті рішення в умовах дефіциту часу або потребують розв'язання незвичайні, принципово нові питання, застосовується ірраціональна модель прийняття управлінських рішень. Досить часто такі рішення приймає керівник підприємства, що має владу або можливість нав'язати своє рішення колективу.

У загальному вигляді вибір методу прийняття управлінського рішення визначається обсягом, достовірністю та оцінкою інформації, що характеризує проблемну ситуацію. Ці умови інформаційного забезпечення є підставою для застосування в процесі прийняття рішення одного з базових напрямів вирішення ситуацій – реактивного реагування, аналогового, дослідницького та інтуїтивного.

Умови, в яких приймаються управлінські рішення, полягають у тому, що будь-які зміни в організації підлягають визначеним закономірностям, а отже, формують цілий ряд чинників, що визначають процес прийняття управлінських рішень: зміст змін; доцільність тих чи інших інновацій; форми, характер, діапазон передбачуваних змін; ставлення керівника до інновацій.

На базі основних моделей прийняття управлінських рішень, базуються різні види методів управлінських рішень стосовно управління підприємствами (рис. 4.11).

Модель імітаційного моделювання полягає в імітації конкретного процесу чи моделі, експериментальному його використанні. Цей метод дозволяє моделювати процеси таким чином, що було наочно видно, як саме такі процеси будуть відбуватися у реальній господарській діяльності. Щоб мінімізувати збитки від нестачі чи надмірної кількості продукції, використовується модель управління запасами. Вона дозволяє оптимізувати масу готової продукції на складах, час розміщення замовлення на ресурси та їх кількість.

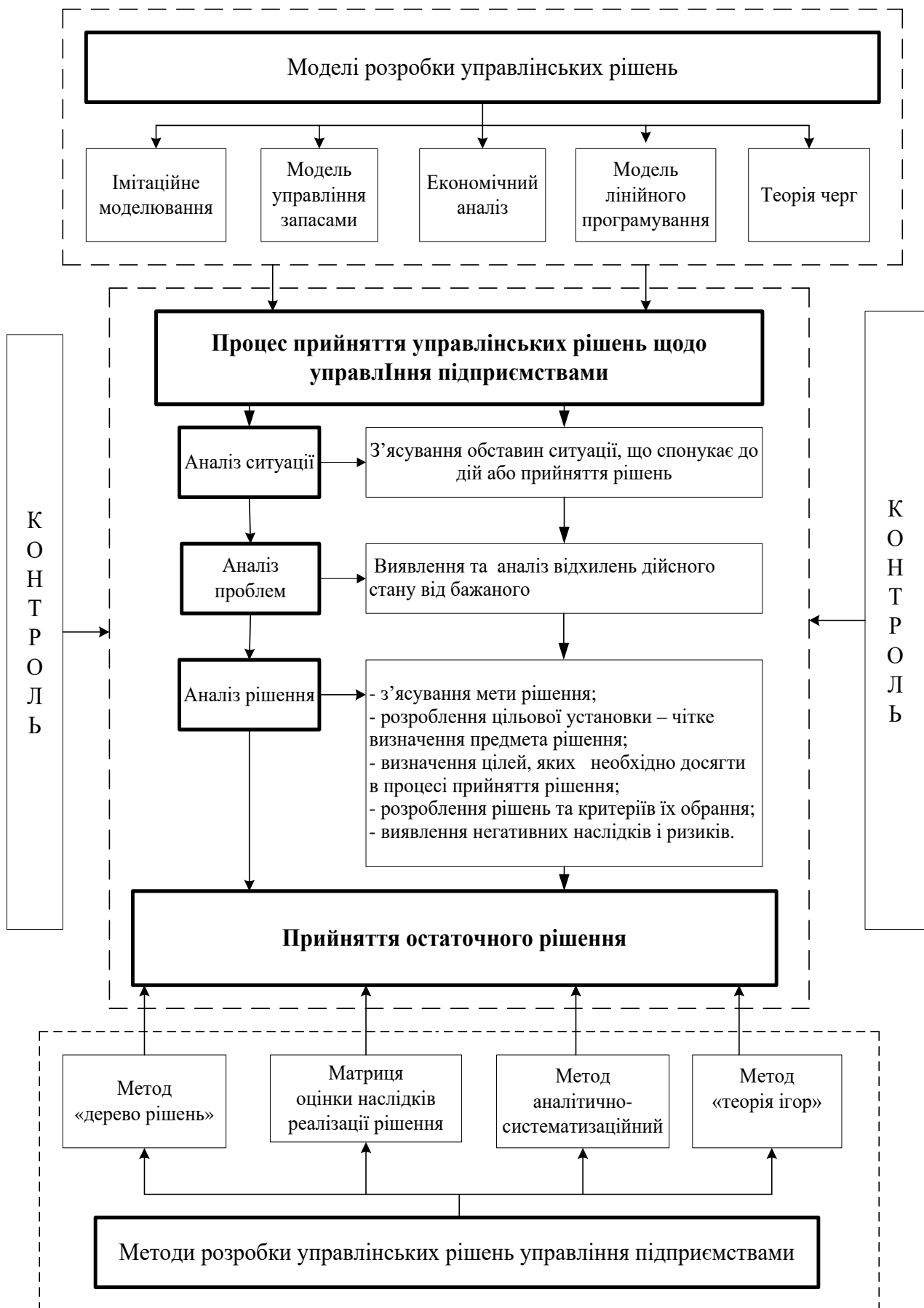


Рис. 4.11 Процес прийняття управлінських рішень

Модель економічного аналізу полягає в оцінці рентабельності як продукції, так і усього промислового підприємства.

Модель лінійного програмування використовується з метою визначення ефективного розподілу обмежених наявних ресурсів підприємства при наявності конкуруючих потреб. Теорія черг полягає у визначенні оптимальної кількості каналів обслуговування споживачів відносно до їх потреб, урівноваження витрат на додаткові канали обслуговування і втрат від обслуговування на рівні нижчому, ніж оптимальний. Метод «дерева рішень» полягає у побудові схеми розгалуження проблем та рішень. Це дає змогу виявити та оцінити наявність альтернатив та їх якість. Метод «теорія ігор» застосовується для передбачення реакції підприємств – конкурентів на зміни, що відбуваються усередині підприємства.

Також до основних методів, які застосовують для управління підприємством необхідно віднести: реінжиніринг бізнес-процесів (BPR), оцінка персоналу, ABS / ABM, CASE-методи (SADT, IDEF ARIS, SA/SD BSP, ERP), аутсорсинг, оцінка бізнесу, управління проектами (PM), управління знаннями (KM), виробничо-господарський аналіз, управління якістю (CPI / TQM), бенчмаркінг, фінансовий аналіз, «Точно в час» (JIT), «Тверді» і «м'які» інструменти, ситуаційний аналіз.

На сьогоднішній день застосування окремих моделей прийняття управлінських рішень не є ефективним. Несприятливі умови функціонування підприємств вимагають використання не якоїсь конкретної моделі окремо, а комплексного їх впровадження. Це значно підвищить ефективність прийняття управлінських рішень стосовно проведення та управління організаційними змінами підприємства.

Процес впровадження організаційних змін є надзвичайно складною проблемою. Новизна, дефіцит наявної інформації, складності в процесі математичної формалізації процесу – усе це є підґрунтям до залучення на будь-якому з етапів процесу розробки, впровадження, реалізації та контролю проведення організаційних змін до рекомендацій компетентних фахівців, що є професіоналами в цій області. Аналіз рекомендацій експертів в рамках фінансово-економічного та стратегічного розвитку підприємства дає підстави зробити висновки про рівень значущості показників і складових, що кожна зі складових ресурсів підприємства є важливим фактором у визначенні рівня організаційних змін з метою розвитку підприємства.

Формування механізму проведення організаційних змін на сучасних підприємствах повинно спиратися на всебічний аналіз діяльності підприємства за різними напрямками. Аналіз існуючих підходів і методів побудови системи показників, надав можливість визначення сукупності показників інтегральної

оцінки. Сукупність показників інтегральної оцінки рівня складових фінансово-економічного розвитку промислових підприємств можливо згрупувати таким чином: складова ефективності управління інвестиційною діяльністю; складова ефективності управління фінансовою діяльністю; складова ефективності управління персоналом; складова ефективності управління операційною діяльністю; складова ефективності управління маркетинговою діяльністю; складова ефективності управління інноваційною діяльністю.

Кількісна оцінка рівня функціональних складових фінансово-економічного розвитку промислових підприємств має на меті вирішення таких завдань: визначення системи показників оцінки функціонування підприємства; формування комплексної оцінки рівня фінансово-економічного розвитку підприємств; шкалування комплексної оцінки рівня фінансово-економічного розвитку промислових підприємств.

За результатами аналізу рівня фінансово-економічного розвитку промислових підприємств можливо визначити динаміку загального інтегрального показника фінансово-економічного розвитку промислових підприємств обраний період. У відповідності до цього необхідно розробляти та впроваджувати відповідні організаційні зміни підприємств, інтенсивність яких буде відповідати рівню фінансово-економічно розвитку підприємств застосовуючи відповідні механізми. Механізм проведення організаційних змін на підприємствах наведено на рис. 4.12.

Реалізація процесу управління організаційними змінами підприємств має охоплювати перспективні моменти розвитку підприємства і базуватися на таких елементах, які дозволяють поєднати методи та інструменти в управлінні фінансово-економічним розвитком підприємств.

Головним завданням будь-якого підприємства є отримання максимально можливих прибутків при мінімальних витратах шляхом досягнення кращої конкурентної позиції на ринку за рахунок формування конкурентної переваги.

Результатом при таких умовах виступає одержання більшої економічної вигоди. Тому стратегічною метою управління організаційними змінами підприємств є формування, підтримка та розвиток стратегічних конкурентних переваг.

Стабільне господарювання та зростання ефективності роботи будь-якого промислового підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від можливості протидіяти загрозам.

Тому одним з головних напрямків виходу з кризових ситуацій та закріплення позицій на ринку є організаційні зміни. Отже, організаційні зміни на підприємствах зумовлюють часткову або всебічну перебудову діяльності підприємства і, як результат, забезпечують якісно новий етап розвитку.

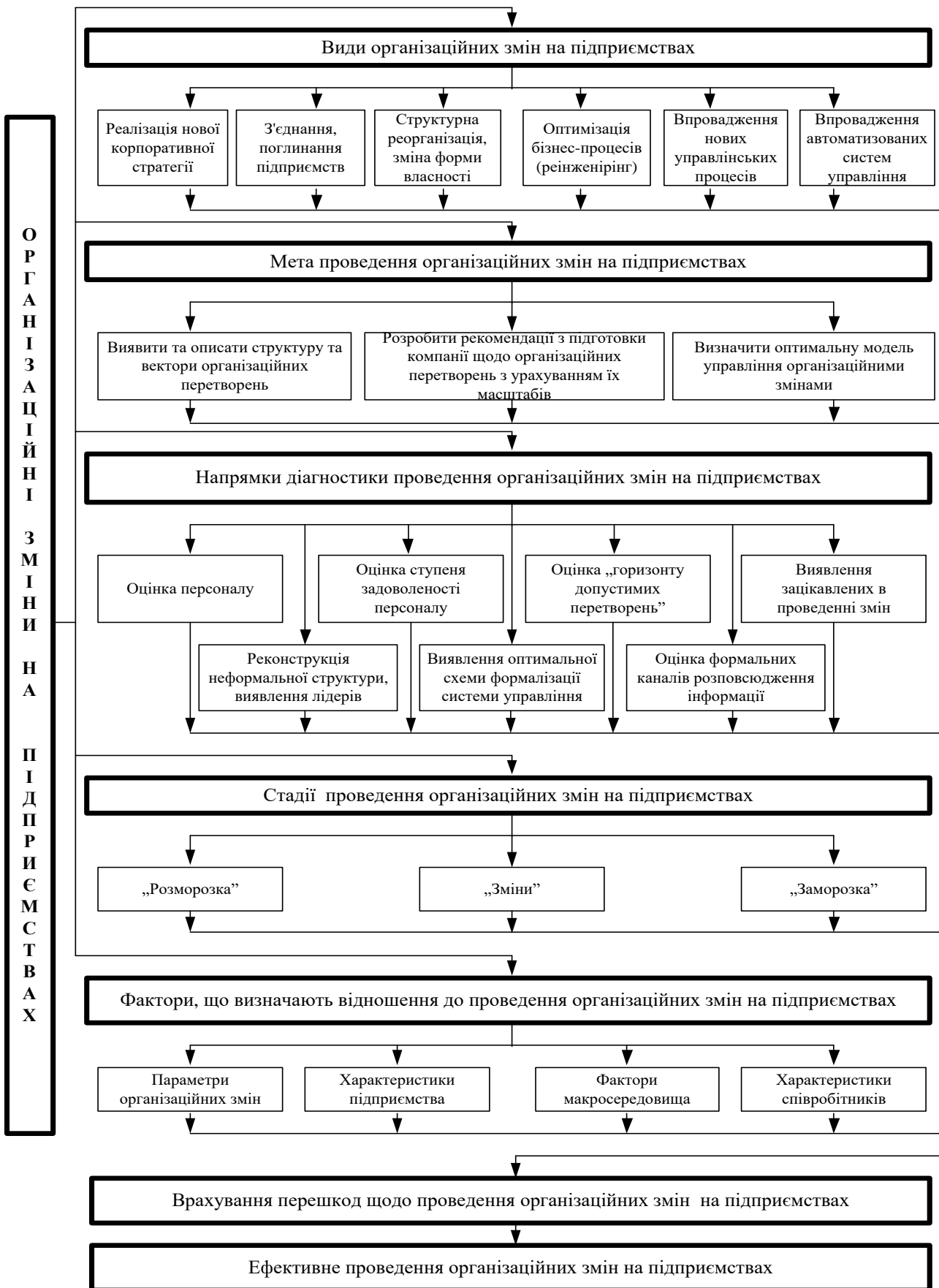


Рис. 4.12 Механізм проведення організаційних змін на підприємствах

Впровадження таких заходів на сучасних підприємствах є життєво необхідними заходами, що неодмінно вплинуть на підвищення ефективності функціонування підприємств. Відзначимо, що реалізація розроблених заходів в сучасних умовах функціонування українських підприємств, повинно базуватися в істотному ступені на використанні вже наявної на підприємстві інформації й тому вимагає, з однієї сторони мінімальних витрат на впровадження, а, з іншого боку, підвищуючи ефективність прийнятих управлінських рішень тим самим додатково знижує й величину витрат на практичну реалізацію цих рішень не вимагаючи зміни механізму прийняття управлінських рішень.

Література

1. Степаненко С.В. Морфологічний аналіз поняття «управління організаційними змінами». / С.В. Степаненко, С.В. Лукашев // Бізнес Інформ. – 2015. – №4. – С. 291 – 297.
2. Гринько Т.В. Методологічні підходи до класифікації змін на підприємстві / Т.В. Гринько, Т.З. Гвініашвілі // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 39–44.
3. Ус Ю. В. Структурні перетворення машинобудівних підприємств як ефективне поєднання реорганізації, реструктуризації та організаційних змін / Ю.В. Ус, Т.С. Обиденнова // Вісник НТУ «ХП»: Зб. наук. праць. Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХП», 2014. – № 33 (1076) – С. 54–62.
4. Фединець Н. І. Управління змінами в організації / Н. І. Фединець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 292 – 298.
5. Матюк Т.В. Управління процесами організаційних змін на підприємствах / Т.В. Матюк, О.О. Дяченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 31. – С. 32 – 39
6. Найпак Д. В. Управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства: авт. дис. к. е. н.: 08.00.04 / Д. В. Найпак ; Харк. нац. економ. ун-т. –Х., 2011. – 20 с.
7. Гавкалова Н.Л. Планування організаційних змін на машинобудівних підприємствах [Електронний ресурс] / Н.Л. Гавкалова, С.В. Степаненко // Ефективна економіка. – 2016. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4879&p=1>
8. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві / Т.Кужда // Галицький економічний вісник. – 2013. – №2(41). – С.
9. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством : моногр./ Л. С. Ситник – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
10. Обиденнова Т. С. Ефективність управління персоналом підприємства як індикатор конкурентоспроможності підприємства / Т. С. Обиденнова // Актуальні проблеми формування та управління потенціалом підприємств в умовах інноваційно-інвестиційного розвитку : матеріали Всеукр. заочн. наук.-практ. конф., (Харків, 22–25 жовт. 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekon.uira.edu.ua>.
11. Бородин А. И. Методология и инструментальные средства для проведения реинжиниринга / А. И. Бородин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3. – С. 45–51.
12. Прохорова В.В. Управління структурними перетвореннями підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу [Текст монографії]: / В.В. Прохорова, Ю.В. Ус, Т.С. Обиденнова – Харків: Видавництво «Смуґаста типографія», 2016. – 185с.

4.7. ПОТЕНЦІАЛ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ РЕСУРС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Прохорова В. В.

доктор економічних наук, професор, м. Харків

Чобіток В. І.

кандидат економічних наук, доцент, м. Харків

Сучасні умови функціонування промислових підприємств характеризуються високим рівнем невизначеності, наявністю великої кількості ендогенних і екзогенних загроз, пов'язаних з низьким рівнем споживчого попиту, нестабільною податковою політикою держави, зменшенням ресурсного потенціалу, зниженням рівня інвестиційної та інноваційної активності, недосконалістю банківської системи. Вплив таких загроз призводить до значних збитків і, як наслідок, виникнення кризового стану промислових підприємств.

Актуальність проблеми також зумовлюється відсутністю систематизованого знання про побудову і функціонування економічного механізму в системі управління промисловими підприємствами з позицій стратегії безпеки його виробничої діяльності.

В умовах ринку набуває принципово нових векторів розвитку забезпечення економічної безпеки. По-перше, мова йде про переважно економічні методи регулювання, а не про адміністративні. По-друге, мається на увазі перехід на методи регулювання, що дають право вибору пропонувананих умов і програм. По-третє, потрібно перехід на демократичні принципи прийняття рішень щодо регулювання на основі взаємодії і згоди сторін.

Потенціал промислових підприємств формує динамічний, стрімко мінливий образ соціально-економічного середовища, створює визначальний вплив на швидкість і спрямованість трансформаційних процесів. Об'єктивні закономірності його відтворення можуть призводити до корінної трансформації не тільки принципів і системи господарювання, а й соціального устрою в цілому. Це обумовлює виняткову важливість дослідження питань формування потенціалу саме в контексті забезпечення економічної безпеки.

В останні роки в нашій країні відбувається трансформація від ситуації стійкого спаду в балансовий стан, в якому необхідно перейти від коливальних процесів до економічної рівноваги, а після цього в стратегічній перспективі - домогтися сталого зростання. В даний час найбільш

актуальним є, перш за все, досягнення загальної економічної рівноваги, яка визначає стабільність і збалансованість, а також передбачуваність і можливість ефективного управління підприємством як економічною системою. У зв'язку з цим особливий інтерес викликають питання безпечних умов існування загальної економічної рівноваги.

Основною передумовою створення ефективною системи забезпечення економічної безпеки є перехід від концепції усупільнення до концепції економічної відособленості підприємств як суб'єктів ринку, а також формування як домінуючої підсистеми господарського управління на основі використання економічних важелів, методів і нормативів.

Забезпечення потенціалу економічної безпеки слід розглядати як досягнення такого рівня економічного розвитку захищеності систем, який дозволяє гарантувати стабільний та стійкий кількісно-якісний розвиток потенціалу незалежно від впливу несприятливих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Забезпечення економічної безпеки промислових підприємств слід розглядати як процес прогнозування і запобігання всебічних негативних впливів на їх фінансово-господарську діяльність. Аналіз системи показників економічної безпеки передбачає певну її оцінку, яка може бути здійснена якісними і кількісними методами. Однак незважаючи на те, що якісні методи широко використовуються для аналізу економічної безпеки, їх застосування принесе найбільший ефект лише в поєднанні з кількісними. У формуванні системи забезпечення економічної безпеки важливими є питання точного виміру і оптимізації всіх частин потенціалу.

Потребує подальшого розвитку сама стратегія безпечної діяльності промислового підприємства в аспекті економічного розвитку в умовах конкурентного ринкового середовища. Для підприємств вважається за необхідне вироблення обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення стратегій економічного управління, орієнтованих на синергетичний принцип розвитку, що дозволить досягти найвищу при даних об'єктивних умовах ступінь використання потенціалу в рамках нової етики бізнесу і, з огляду на масштаби корпоративного розвитку, зробити більш інтенсивним процес якісних змін в економіці.

Економічна безпека кожної соціально-економічної системи, в тому числі, і підприємств, орієнтується, з одного боку, на наявний потенціал, його специфіку та сильні компоненти, з іншого - вона не може бути реалізована поза взаємодії з іншими системами. Розвиток економіки збільшує можливість виживання системи, а також пристосованість до зовнішніх і внутрішніх загроз.

Тому важливим завданням забезпечення економічної безпеки є ефективне використання ресурсів промислового підприємства для отримання максимального результату на підставі практичного застосування інновацій в сфері технологій, організації виробництва, управління соціально-економічними процесами.

Ефективне управління потенціалом як стратегічним ресурсом забезпечення економічної безпеки підприємств, об'єктивно необхідно в умовах реформування і стабілізації економіки, особливо в такій сфері, як промисловість, де спостерігається різке зниження можливостей використання екстенсивних факторів і загострення трудової і соціальної напруженості, супроводжується розвитком кризових явищ і, в результаті, зниженням обсягів виробництва (рис. 4.12). Основною причиною такого положення є руйнування виробничого і трудового потенціалу, низька конкурентоспроможність кадрів. Нові аспекти розвитку та адаптації потенціалу стосовно до ринкових умов господарювання стають особливо актуальними, оскільки до цих пір не створено ефективної системи соціальної і економічного захисту цього найважливішого стратегічного ресурсу.

С практичної точки зору необхідним є удосконалення методичного інструментарію визначення та оцінки індикаторів розвитку потенціалу економічної безпеки підприємств за допомогою застосування генетичних алгоритмів і інтелектуальних систем моделювання для вирішення зазначеного завдання на основі нечітко-множинного підходу; обґрунтування методів розрахунку індикаторів економічної безпеки промислових підприємств, що дозволяє діагностувати і своєчасно виявляти кризові ситуації в галузі, блокувати їх, а також реалізувати селективний підхід в механізмі фінансування заходів і програм.

В цілому, результати науково-дослідних робіт і науково-технічного прогресу можна розділити на дві важливі складові:

наукові досягнення - це якісно нові знання, технології та обладнання;
інновації - професійне введення накопичених знань і технологій на ринок, їх ефективне використання і, як наслідок, зростання обсягу товарів і послуг, що визначають добробут системи.

Необхідним фактором забезпечення потенціалу економічної безпеки підприємств є створення умов для якісного обміну даними в сучасних умовах обмеженості ресурсів і необхідності активізації виробничих і інноваційних процесів в економіці.

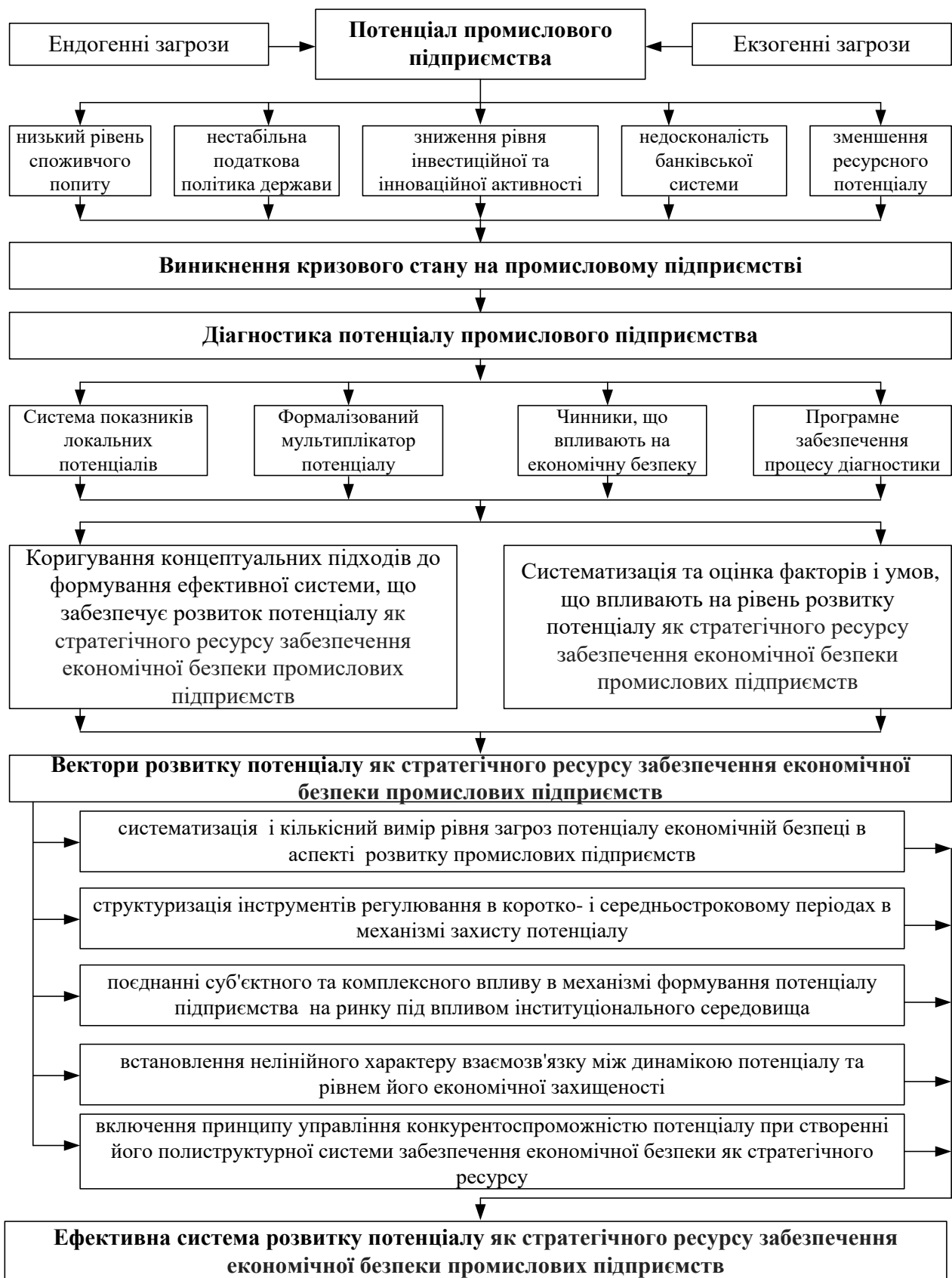


Рис. 4.12. Формування ефективної системи розвитку потенціалу як стратегічного ресурсу забезпечення економічної безпеки промислових підприємств

Інформація та знання стають ключовими стратегічними чинниками, що забезпечують конкурентні переваги промисловим підприємствам, національній економіці і суспільству, джерелом соціально-економічного, технологічного та культурного зростання.

Параметри використання можливостей креативних інноваційних технологій визначають ступінь ефективності розвитку національної економіки.

Серед інновацій, що визначають динамічність розвитку підприємств національної економіки на сучасному етапі - цифрові технології, телекомунікаційні системи, доступ до інформаційно-комунікаційних ресурсів.

При цьому з позиції забезпечення потенціалу економічної безпеки пріоритетом стає інноваційний розвиток, якій стимулює створення і реалізацію технічних, технологічних і організаційних інновацій у всіх галузях промисловості. Великі підприємства промислового комплексу або зовсім неконкурентоспроможні, або просто не мають не тільки конкурентів, але й достатньо великого внутрішнього ринку збуту продукції, щоб забезпечити реалізацію свого потенціалу.

У сучасних умовах підвищення складності й динамізму зовнішнього та внутрішнього середовища підприємствам необхідно забезпечувати ефективне функціонування внутрішньої системи забезпечення. Саме тому промислові підприємства мають потребу в удосконаленні системи забезпечення достовірною інформацією процесу прийняття поточних управлінських рішень й автоматизації систем планування та контролю.

Інтерес до проблеми забезпечення економічно безпечного розвитку промислового підприємства в реальних умовах, поряд зі створенням високого потенціалу зростання в майбутньому, зрозуміло, що: сучасні умови господарювання потребують нового підходу до управління підприємствами, розробки стратегічних альтернатив, які дозволили б промислому підприємству підтримувати свої конкурентні переваги в довгостроковому періоді.

Отже, в сучасних умовах господарювання забезпечення економічної безпеки підприємства є пріоритетним завданням функціонування підприємств будь-якої форми діяльності, рішення якого включає не тільки усунення загроз появи кризових явищ, а й підтримання сталого і максимально ефективного розвитку, а також формування економічно безпечної траєкторії розвитку підприємства.

З огляду на, що теорія життєвих циклів є інструментом, за допомогою якого можна відстежувати закономірності розвитку підприємств та їх

організаційних структур на різних етапах, а також управляти цим розвитком, криві життєвого циклу здатні сформувати системне уявлення про організаційні проблеми і відносини, що з'являються в процесі розвитку підприємств. У зв'язку з цим актуальність набуває завдання адаптації існуючих теорій життєвого циклу до закономірностям довгострокового, економічно безпечного розвитку.

Однак сучасна теорія і практика економічної безпеки стикається з низкою важливих проблем, пов'язаних з відсутністю сутнісної визначеності довгостроковій (стратегічній) економічної безпеки, недостатнім розумінням її ключових детермінант, в розрізі яких слід ідентифікувати загрози з метою їх нівелювання, що знижує прогнозованість перспектив розвитку та можливості стратегічного передбачення траєкторії життєвого циклу підприємства.

Сучасна економіка вступила на шлях безперервного технічного, економічного та соціального розвитку, що веде до прискорення темпів економічного зростання і знаменує становлення постіндустріального суспільства. Можна стверджувати, що кризові явища кінця ХХ століття в сучасній економіці в цілому, її галузях і на окремих підприємствах були обумовлені не лише проблемами перехідного періоду, але й світовими економічними умовами, що змінилися, адаптація до яких усього народного господарства і кожного господарюючого суб'єкта є дуже важкою.

Промисловим підприємствам необхідно розробити модель стратегії та сформувати методи вирішення завдань, що пов'язані з підвищенням рівня потенціалу економічної безпеки підприємств, проаналізувати та оцінити наявний, використаний та потенціал розвитку, на цій основі розробити систему заходів щодо його підвищення.

Становлення моделі ринкової економіки, посилення конкуренції і темпів науково-технічного прогресу, ускладнення промислового виробництва і технологій надання послуг збільшують у декілька разів кількість проблем, що стоять перед вітчизняними промисловими підприємствами. Не всі керівники ще навчилися мислити ринковими категоріями, що підвищує актуальність вивчення методів управлінського консультування і контролінгу для прийняття на підприємствах ефективних управлінських рішень.

Стійкість розвитку підприємств в ринкових умовах визначається їх сприйнятливістю до зовнішніх умов, що швидко змінюються, здатністю до адаптації та обумовлює необхідність постійного вдосконалення процесів ухвалення управлінського рішення. Якість управління визначається використанням нових організаційних конструкцій, інформаційних

технологій, оптимізацією методів ухвалення управлінського рішення.

Погодженість і цілеспрямованість організаційних та еволюційних змін забезпечуються процесами управління, які представляють собою планомірний вплив суб'єкта на всі елементи й стадії його функціонування для реалізації поставлених цілей.

У зв'язку з цим стратегічним завданням є пошук оптимального компромісу між функціонуванням та управлінням потенціалом економічної безпеки, визначення рівня управлінських ресурсних резервів, достатніх для пошукового маневрування, встановлення найбільш перспективних моделей і ефективних форм управління; а також знаходження оптимальної пропорції розподілу сукупності реальної і потенційної здатності підприємства використовувати наявні та приховані ресурси для досягнення цілей, вирішення завдань із забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства, що дозволило б обґрунтувати доцільність формування системи управління потенціалом як стратегічним ресурсом забезпечення економічної безпеки підприємств та визначити основні закономірності, тенденції і складові зазначеного процесу у контексті забезпечення параметрів діяльності підприємства.

Література

1. Кузьмін О.Є., Тимошук М.Р., Фещур Р.В. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємств. Економіка: проблеми теорії і практики. Харків: ХНЕУ, 2005. С. 374–383.
2. Міценко Н. Г., Кумечко О. І. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н. Г. Міценко, // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 193–198.
3. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
4. Портер М. Стратегія конкуренції. Київ: Основи, 1998. - 390 с.
5. Прохорова В. В. Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування: монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. - 291 с.
6. Прохорова В.В., Чобіток В. І. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу : монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2012. - 278 с.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

РОЗДІЛ 5 ТЕХНОЛОГІЇ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНКУРЕНТНОМУ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩІ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ

5.1. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Азізова К.М.

кандидат економічних наук, доцент, м. Харків

Ус.Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент, м. Харків

Сьогодні в сучасних умовах розвитку економіки як в Україні, так і в цілому світі, важливе місце займають інновації. Саме вони сформували технологію комунікацій та обчислень для забезпечення миттєвого підключення та доступних інформаційних мереж для всіх своїх користувачів. Цей інструмент зробив значний вплив у світі бізнесу з такими додатками, як електронне банківське обслуговування, електронна комерція, електронні платежі, електронне навчання, які швидко розвиваються з кожним днем. Банківська система є однією з важливих та невід'ємних складових сучасної економіки, яка забезпечує розвиток і функціонування усіх галузей господарської системи України, регулює потоки грошових коштів, створює передумови для розширення економіки. Саме тому, зростає інтерес щодо діяльності банків та методів підвищення їх інноваційного потенціалу [10, 12, 13, 14, 15].

Сучасний етап розвитку банківського бізнесу знаходиться в умовах зростаючої конкуренції та комерціалізації діяльності, що зобов'язує банків розробляти гнучкі ринкові стратегії, проводити сегментацію ринку банківських послуг та зрештою впроваджувати нові продукти та послуги. При таких умовах, функціонування інновацій для вітчизняних банків є не тільки критерієм оцінки конкурентоспроможності, а й умовою виживання на ринку. З огляду на вище сказане, дослідження перспективних напрямків розвитку сучасних інноваційних банківських продуктів в Україні набуває все більшої актуальності.

Необхідно відзначити, що питаннями впровадження та розвитку інноваційних банківських продуктів та послуг присвячені наукові праці як провідних вітчизняних, так і закордонних вчених, зокрема: В. А. Безделев, С. Б. Єгоричева, С. М. Козьменко, А. А. Тимченко, Я. І. Чайковський, З. К. Шмігельська, С. Н. Яковенко, Е. А. Уткін, А. І. Поліщук та

Т. Б. Рубінштейн, а також М. Мілер, У. С. Фрейм і Л. Дж. Уайт, П. Туфано. На даний час розширення та розвиток інновацій є одним з найважливіших системних факторів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків у кризових явищах, що спостерігаються в національній банківській системі. Успішна діяльність в середовищі конкуренції, комерції та глобалізації обумовлюється створенням підрозділів, які спеціалізуються в розробці та впровадженні банківських інноваційних продуктів та послуг.

Фундатор інноваційної теорії Й. Шумпетер трактував термін «інновація», як нову комбінацію ресурсів, мотивовану підприємницьким духом і розглядав інновацію в динаміці, тобто як інноваційний процес, а саме: «виготовлення нового продукту, а не «новий» продукт; упровадження нового методу, а не «новий метод»; освоєння нового ринку...; отримання нового джерела сировини...; проведення реалізації...» [21, с. 169]. Саме він вперше змалював інноваційний процес, дав визначення інноваціям та виокремив п'ять чинників інноваційного розвитку (рис.5.1).

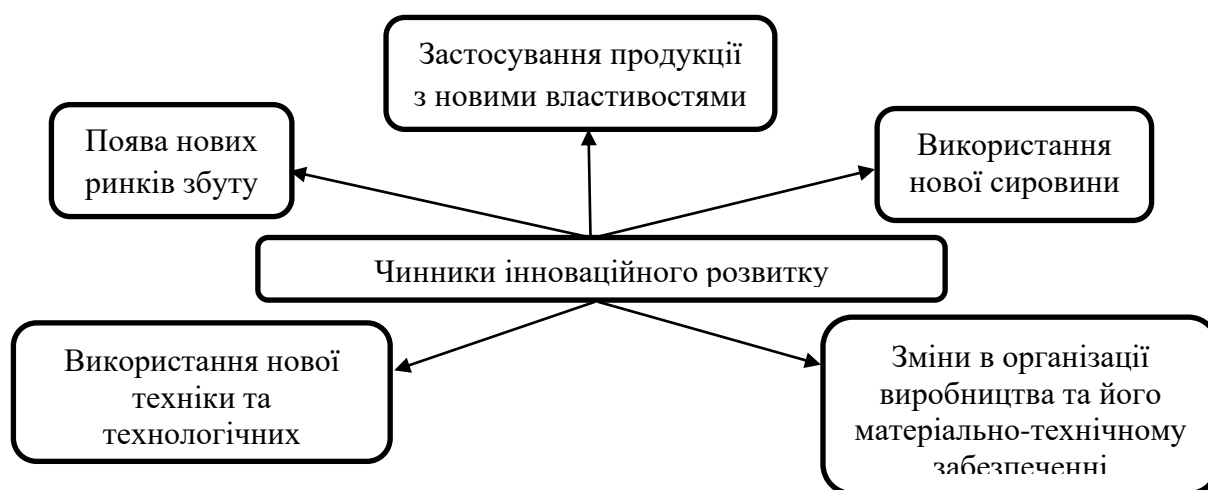


Рис. 5.1 Чинники інноваційного розвитку [4, 6, 7, 11, 21]

Сутність банківської інновації можна трактувати як результат розробки та реалізації нових ідей, досвіду, знань з метою отримання додаткових доходів та конкурентних переваг. В широкому розумінні, банківські інновації характеризуються як процес створення додаткової цінності для клієнтів, працівників та власників банку шляхом внесення якісних змін в усі сфери його діяльності – продукти, послуги, процеси, бізнес-моделі та стратегії, що стали результатом практичної реалізації нових ідей, знань та стороннього досвіду [4, 5, 7, 14, 15, 19, 20]. Суть банківських інновацій доцільно розглядати через їх функції, які відображають призначення таких нововведень у банківській діяльності [2, 5, 6, 7, 14, 15]:

відтворювальна. Суть цієї функції полягає в тому, отриманні банком прибутки від впровадженої інновації використовуються в якості джерела фінансових ресурсів;

інвестиційна. Основною особливістю такої функції є те, що прибуток, одержаний від реалізації інновації, може спрямуватися у різні напрями діяльності банку, зокрема, як капітал, що слугуватиме в майбутньому джерелом фінансування інноваційної діяльності;

стимулююча. Прибутковість інноваційної діяльності спонукає постійно вивчати попит, удосконалювати менеджмент та маркетингову діяльність та стимулює впровадженню нових інновацій.

В Україні останні кілька років дуже істотно виріс інтерес до інновацій. Щодо інноваційної активності банківських установ України останніх років, то все більше банків переймають тенденцію інноваційного розвитку власної діяльності, проте найактивнішими є: ПАТ «ПриватБанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Альфа-Банк», ПАТ «ОТП Банк». Проте безперечним лідером у втіленні інновацій на всіх рівнях власної діяльності є ПАТ «ПриватБанк», про що свідчить унікальність продуктового ряду, багатофункціональність дистанційного обслуговування та застосування інноваційних технологій [9, 10]. Інноваційна діяльність в країні поки ще не отримала того теоретичного і практичного рівня, який сприяв би технологічному розвитку, зміни характеру і обсягів виробництва у всіх сферах діяльності. Таким чином, закладені теоретичні та методологічні основи інноваційної діяльності потребують подальшого розвитку та узагальнення. Добре організована інноваційна діяльність завжди має характер наукового пошуку, прогностичне спрямування. Інноваційна діяльність організації передбачає застосування інновацій (зміни всередині системи), експериментальну перевірку результативності і можливості використання інновацій в різних підрозділах. Успішне здійснення інноваційної діяльності обумовлено наявністю інноваційного потенціалу (рис. 5.2). Практика показує, що інноваційна діяльність завжди пов'язана з ризиком, бо інноваційна діяльність – це діяльність зі заздалегідь невідомим результатом.

Проаналізуємо кожний з чинників детальніше на прикладі АТ «ОТП Банк» [9, 10]:

матеріальна база. Важливим показником фінансового стану банку є розмір його власного капіталу, який забезпечує його економічну самостійність і фінансову стабільність, а також використовується для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку. Отже, визначимо загальний обсяг власного капіталу банку і його частки в пасиві балансу банку (табл. 5.1).

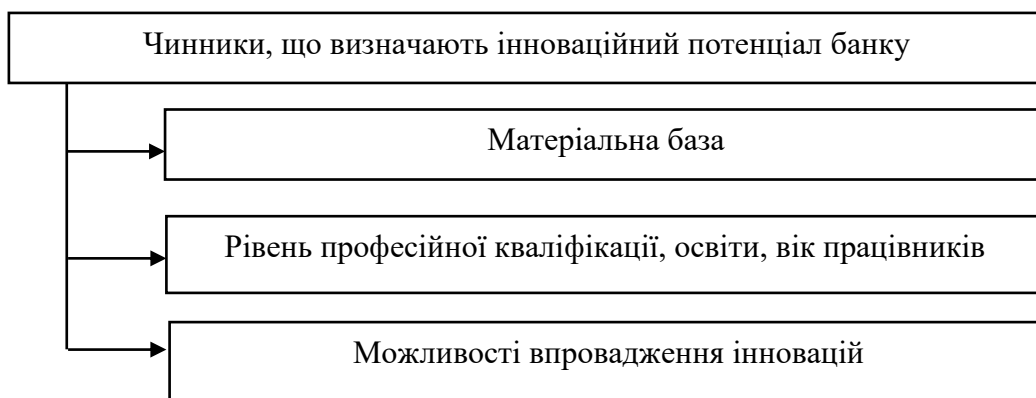


Рис. 5.2 Чинники, що визначають інноваційний потенціал банку [4, 6, 7]

Отже, величина власного капіталу банку у 2018 р. порівняно з 2016 р. збільшилася на 2517837 тис. грн., що у відсотковому відношенні до всього капіталу становить 3,40%. Залучені кошти у 2018 р. порівняно з 2016 р. збільшилися на 7347980 тис. грн., запозичені кошти у 2018 р. значно зменшилися і становлять 4657800 тис. грн., порівняно з 2016 р., у якому становили 8383173 тис. грн.

Таблиця 5.1

Загальний обсяг пасивів АТ «ОТП Банк» за 2016-2018 рр.

№	Показники	2016 р.		2017 р.		2018 р.		Зміни за період	
		тис. грн.	у % до усього капіталу	тис. грн.	у % до усього капіталу	тис. грн.	у % до усього капіталу	тис. грн.	%
1	Власний капітал банку	3668186	17,34	6186023	24,91	6186023	20,74	2517837	3,40
2	Зобов'язання банку:								
3	залучені	18324933	86,62	21802425	87,80	25672913	86,06	7347980	-0,57
4	запозичені	8383173	39,63	3725373	15,00	3725373	12,49	-4657800	-27,14
6	Емісійний дохід	405075	1,91	405075	1,63	405075	1,36	0	-0,55
7	Інший додатковий капітал	1236294	5,84	1236294	4,98	1236294	4,14	0	-1,7
8	Накопичений дефіцит	-6175125	-29,19	-5221001	-21,02	-4199636	-14,08	1975489	15,11

Продовження табл. 5.1

9	Резерв переоцінки інвестицій, наявних для прод.	-6027	-0,03	-45483	-0,18	2219	0,01	8246	0,04
10	Всього капіталу	1646240	7,78	2560908	10,31	3629975	12,17	1983735	4,39
11	Всього пасивів	21154465	100,00	24832378	100,00	29832398	100,00	8677933	0

Загальні пасиви банку у 2018 р. збільшилася на 8677933 тис. грн. Збільшення частки власного капіталу банку в пасиві балансу банку, при цьому частка капіталу не занадто велика позитивно характеризує фінансову стійкість і надійність банку та свідчить про те, що банк в повній мірі використовує можливості щодо залучення і запозичення коштів. Зростання власного капіталу банку є позитивною тенденцією, так як свідчить про розширення джерел для проведення активних операцій та про підвищення рівня капіталізації банківської установи. Основними фінансовими коефіцієнтами для аналізу власного капіталу, активності банку щодо залучення коштів та ефективності використання зобов'язань є наступні (табл.5.2).

Таблиця 5.2

Основні фінансові коефіцієнти АТ «ОТП Банк» у 2016-2018 рр.

Коефіцієнт	Формула	Роки		
		2016	2017	2018
Коефіцієнт співвідношення власного капіталу й пасивів	Власний капітал / Сукупні пасиви	0,08	0,1	0,12
Коефіцієнт співвідношення капіталу й зобов'язань	Власний капітал / Зобов'язання	0,08	0,19	0,22
Коефіцієнт ефективності використання власних коштів	Власний капітал / Сума кредитів виданих клієнтам та банкам	0,11	0,17	0,2
Мультиплікатор капіталу	Сукупні активи / Власний капітал	12,85	9,7	10,19
Коефіцієнт активності залучення коштів	Зобов'язання / Сукупні пасиви	0,92	0,9	0,88

Коефіцієнт співвідношення власного капіталу й пасивів визначає рівень власних коштів у структурі всіх пасивів і характеризує надійність банку. Його рекомендовані значення перебувають у межах 0,1-0,2. При цьому вважається нормальним, якщо залучені кошти становлять 80-90 % від валюти балансу банку. Цей показник за аналізований період знаходить у нормі (0,08, 0,10 та 0,12 відповідно). Що говорить про те, що банк активно залучає кошти, проте не надто агресивно. Коефіцієнт співвідношення капіталу й зобов'язань визначає позиції банку по залученню коштів на одиницю капіталу. Капітал банку на 25-30% повинен покривати його зобов'язання. Зростання показника характеризує підвищення активності банку в напрямку залучення фінансових ресурсів, але в той же час свідчить про зниження надійності й стійкості банку. Цей показник знаходиться нижче необхідного рівня і складав 0,08, 0,19 та 0,22 відповідно. Можна побачити те, що показник наближається до необхідного рівня, що свідчить про те, що банк проводить правильну політику залучення коштів та формування капіталу. Коефіцієнт ефективності використання власних коштів показує, скільки власних коштів припадає на 1 грн. виданих кредитів. За аналізовані роки цей показник склав 0,11, 0,17 і 0,20 відповідно. Цей показник дещо перевищує необхідне значення, проте це може свідчити про достатність власного капіталу банку та його стійкості.

Мультиплікатор капіталу характеризує обсяг активів, сформованих внаслідок функціонування кожної гривні капіталу. Оскільки власний капітал повинен покривати збитки по активних операціях, то чим вище рівень мультиплікатора, тем вище ступінь ризику банкрутства банку. Одночасно, чим вище мультиплікатор, тем вище потенціал банку для формування активів і одержання доходів. За аналізовані роки це показник склав 12,85, 9,70 та 10,19, що знаходиться у межах рекомендованого значення. Якщо цей показник матиме тенденцію росту і надалі, то керівництву банку необхідно приймати відповідні заходи, щоб не допустити банкрутства банку.

Коефіцієнт активності залучення коштів за аналізовані роки склав 0,92, 0,90 і 0,88 відповідно (значення знаходяться у межах рекомендованих), що свідчить про активне залучення коштів банком. Отже, проведений аналіз першого чинника, що визначає інноваційний потенціал банку, а саме аналіз фінансового стану та матеріальної бази АТ «ОТП Банк» показав, що значна частина показників АТ «ОТП Банк» знаходяться в межах нормативів – банк має високу ділову активність. За допомогою відповідних коефіцієнтів був проведений аналіз ефективності використання ресурсів і встановлено, що банк ефективно використовує сукупні зобов'язання та депозитну базу. Таким чином, матеріальна база АТ «ОТП Банк» на основі здійсненого аналізу

можна назвати достатнім для впровадження інноваційних банківських продуктів.

2. Рівень професійної кваліфікації, освіти, вік працівників. Високий рівень обслуговування клієнтів, надання якісних послуг, впровадження нових банківських технологій неможливі без висококваліфікованого персоналу та високої корпоративної культури. Ефективна діяльність банку у 2018 р., перш за все, залежала від такого визначного фактору, як професійний, фаховий рівень працівників, і тому керівництво вважає, що інвестиції в освіту персоналу є важливим резервом конкурентоспроможності банку.

Аналіз структури персоналу АТ «ОТП Банк» за 2016 р. показав, що колектив на 58,9% складається з жінок і відповідно 41,1% займають чоловіки. У 2017 р. це співвідношення становило відповідно 64,84 і 35,16%. Тобто, прослідковується тенденція збільшення частки жінок.

Аналіз структури персоналу за віком показує, що банк має в своєму розпорядженні досить молоді кадри. Так, частка осіб до 25 років складає 23,73% (у попередньому періоді – 22,37%), від 25 до 35 років складає 48,73% (у попередньому періоді – 50,69%); а більше 35 років – 27,54% (у попередньому періоді – 26,94%). Середній вік працівників банку становить 30,4 роки. Із загального числа працівників вищу освіту мають 73 %, середню – 13,98 %.

Отже, аналіз кадрового потенціалу АТ «ОТП Банк» показав, що банк має інтелектуально-професійні можливості персоналу, тобто він характеризує можливість персоналу виконувати свої функції по реалізації цілей банку на основі своїх професійних знань, досвіду та інтелекту, що забезпечують новаторство та творчість.

3. Можливості впровадження нововведень. АТ «ОТП Банк» вже заслужив на ринку репутацію стабільного та надійного партнера, однак прагнення рухатися назустріч клієнтам і надавати сучасні рішення у форматі їхніх актуальних потреб стимулює безперервний розвиток банку та активну роботу над новими пропозиціями щодня.

Комплексну кількісну оцінку можливості впровадження інновацій АТ «ОТП Банк» можна надати, розрахувавши інтегральний показник з використанням таксономічного аналізу. Інтегральний таксономічний показник надасть можливість оцінити фінансовий стан банку та його готовність до впровадження інноваційних банківських продуктів.

Для розрахунку інтегрального показника обрано 8 відносних показників, що характеризують фінансовий стан банку (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Коефіцієнтний аналіз діяльності АТ «ОТП Банк»

№	Показник (оптимальне значення)	Роки											Еталон
		2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
1	Коефіцієнт продуктивного використання активів (0,7-0,8)	0,83	0,82	0,84	0,85	0,79	0,78	0,77	0,76	0,77	0,91	0,93	0,93
2	Коефіцієнт загальної кредитної активності	0,68	0,67	0,66	0,61	0,65	0,66	0,58	0,63	0,60	0,75	0,80	0,83
3	Коефіцієнт загальної інвестиційної активності	0,09	0,07	0,06	0,06	0,10	0,12	0,14	0,15	0,15	0,02	0,01	0,15
4	Коефіцієнт матеріалізованих активів (0,10-0,15)	0,03	0,032	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,03
5	Коефіцієнт залучення коштів (0,75 - 0,9)	0,98	0,96	0,98	0,94	0,88	0,91	0,34	0,93	0,94	0,94	0,94	0,98
6	Коефіцієнт автономії	0,84	0,85	0,84	0,90	0,92	0,81	0,84	0,86	0,87	0,88	0,88	0,92
7	Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та пасивів	0,16	0,13	0,16	0,09	0,08	0,19	0,16	0,14	0,13	0,12	0,12	0,08
8	Рентабельність	7,94	6,87	6,48	-3,42	-6,85	2,16	0,62	1,10	0,15	-0,42	2,49	7,94

Побудуємо еталон розвитку для кожного досліджуваного об'єкту (табл. 5.4.).

$$C_{i/0} = \left(\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2 \right)^{1/2}, \quad (1.1)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника у періоді i ;

z_{0j} – стандартизоване значення j -го показника у векторі-еталоні.

Таблиця 5.4

Еталон розвитку показників

Показник (оптимальне значення)	Еталон	Вид
Коефіцієнт продуктивного використання активів (0,7-0,8)	0,93	стимулятор
Коефіцієнт загальної кредитної активності	0,83	стимулятор
Коефіцієнт загальної інвестиційної активності	0,15	стимулятор
Коефіцієнт матеріалізованих активів (0,10-0,15)	0,03	дестимулятор
Коефіцієнт залучення коштів (0,75 - 0,9)	0,98	стимулятор
Коефіцієнт автономії	0,92	стимулятор
Коефіцієнт співвідношення власного капіталу та пасивів	0,08	дестимулятор
Рентабельність	7,94	стимулятор

Далі розрахуємо відстань між окремими точками-одинацями й еталоном розвитку (табл. 5.5). Середня відстань між об'єктами \bar{C}_0 :

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n C_{i0} \quad (1.2)$$

Таблиця 5.5

Середня відстань між об'єктами

Рік	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2010	2009	2008
\bar{C}_0	0,22	1,48	11,36	14,79	5,78	7,35	6,84	7,79	8,36	5,45

Середнє арифметичне значення показників відстані = 6,877738. Розрахуємо для кожного досліджуваного об'єкту модифікований таксономічний показник рівня розвитку. Для цього необхідно знайти стандартне відхилення (S_0) та максимально можливе відхилення від еталона (C_0) (табл. 5.6).

Стандартне відхилення S_0 :

$$S_0 = \left(\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2 \right)^{1/2} \quad (1.3)$$

Максимально можливе відхилення від еталона C_0 :

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2 \times S_0 \quad (1.4)$$

Таблиця 5.6

Значення S_0 та C_0

Показник	Значення
S_0 (середнє квадратичне відхилення)	4,332502801
C_0	15,54274353

Чим ближче інтегральний показник до 1, тим стабільніше фінансовий стан банку (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Значення інтегрального показника

Показник (оптимальне значення)	Роки										
	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Інтегральний показник	0,99	0,93	0,91	0,27	0,05	0,63	0,53	0,56	0,50	0,46	0,65

З використанням таких коефіцієнтів, як коефіцієнт продуктивного використання активів, коефіцієнт загальної кредитної активності, коефіцієнт загальної інвестиційної активності, коефіцієнт матеріалізованих активів, коефіцієнт залучення коштів, коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення власного капіталу та пасивів та коефіцієнт рентабельності, визначили фінансовий стан банку з 2008-2018 рр. Після проведення аналізу можна помітити, що незважаючи на фінансову кризу 2008 р. банк досить добре тримався на ринку – значення інтегрального показника становить 0,40-0,65. Незважаючи на світову фінансову кризу, вплив якої особливо позначився на українському банківському секторі у другій половині року, АТ «ОТП Банк» зберіг стабільність у роботі та досягнув значного фінансового результату (рис. 5.2). 2014 р. став роком випробувань як для банківської системи загалом, так і для окремих банків. В умовах військової агресії, яка виснажує економіку країни, багато компаній, у тому числі й у фінансовому секторі, збанкрутували не витримавши екстремальних викликів. Попри ці обставини, АТ «ОТП Банк» залишався одним із найстійкіших суб'єктів ринку та продовжував якісно й надійно обслуговувати клієнтів



Рис. 5.2 Динаміка зміни інтегрального показника фінансового стану АТ «ОТП Банк» за 2008-2018 рр.

На кінець 2018 р. чисті активи банку становили 66,3 млрд грн. Зростання обсягу чистих активів на 10,3 млрд грн за рік обумовлено такими чинниками: приріст працюючих кредитів, робота з проблемною заборгованістю, інвестування в боргові цінні папери. Банк другий рік поспіль демонструє найкращий результат діяльності в банківській системі України. Чистий прибуток після оподаткування за 2018 р. становив 4,5 млрд грн., що на 17% перевищує показник попереднього року. Зростання процентного результату обумовлено такими причинами: збільшення процентних доходів від кредитування корпоративних клієнтів та приватних осіб; зменшення процентних витрат за депозитами, переважно за рахунок зменшення відсоткових ставок у національній валюті.

Результати проведеного дослідження дозволили зробити висновок про можливість застосування багатовимірних методів при дослідженні фінансового стану банку АТ «ОТП Банк». Застосування методу таксономічного аналізу дозволило узагальнити декілька показників результатів функціонування банку різних коефіцієнтів її діяльності і отримати оцінку рейтингу на основі одного показника – коефіцієнта таксономії. В результаті проведеного дослідження визначено, що за даними 2008-2018 рр. високий рейтинг займає 2018 рік з коефіцієнтом 0,99, найгірша ситуація спостерігається у 2014 р., коли коефіцієнт таксономії складає 0,05.

Отже, як ми бачимо, за останні 3 роки фінансовий стан АТ «ОТП Банк» починає стабілізуватися та на кінець 2018 р. мав досить високий результат, що свідчить про готовність банку до впровадження інноваційних банківських продуктів. Також треба відмітити, що інновації можуть приносити вигоду не тільки у вигляді прибутку, але й у вигляді спрощення проведення банківських операцій співробітниками, що безперечно вигідно впливає як на репутацію, так і на внутрішнє середовище організації. Важливими елементами інноваційного

розвитку банківської сфери в умовах збільшення конкуренції є встановлення зв'язку з клієнтом в процесі продажу банківського продукту, маркетинговий аналіз переваг споживачів і запровадження новітніх клієнтоорієнтованих технологій.

Проте, поряд з розвитком інноваційних банківських продуктів, постають нові проблеми та загрози, на які також варто звернути увагу. Основними проблемами розвитку інноваційного банківського обслуговування в Україні є: недостатній рівень правової регламентації такого виду бізнесу, що призводить до виникнення ризикових ситуацій і зменшує популярність дистанційного обслуговування; низький рівень захисту вітчизняних каналів зв'язку, що збільшує ризики втрати чи спотворення даних, шахрайства; загальний рівень інтернетизації і комп'ютеризації населення відносно низький, тільки в цьому році кількість користувачів Інтернету в Україні перевищила за 50%; низький рівень довіри населення до нових видів послуг; висока вартість впровадження подібних систем при сучасному розвитку банківського сектору і рівень ризиків, що при цьому виникають [4, 5, 6, 8].

Будь-які аспекти діяльності банків у сучасних умовах є сферою впровадження інновацій: розробляються нові банківські продукти та послуги, фінансові інструменти та технології обслуговування, змінюються організаційні структури та бізнес-процеси кредитних організацій, застосовуються інноваційні канали збуту та методи реклами. Варто зауважити, що у сучасних умовах розвиток банківського бізнесу нерозривно пов'язаний з автоматизацією, впровадженням новітніх технічних засобів і передових банківських технологій щодо просування на ринок банківських продуктів і послуг, а також з пошуком інструментів, що підвищують привабливість банківських послуг, чому сприяють інновації.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление : монографія / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 567 с.
2. Банківська система України : становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів : монографія / За ред. д. е. н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : Астон, 2012. – 358 с.
3. Банківські операції : підручник / за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. – 2-ге вид. випр. і доповн. – Тернопіль : ТзОВ «Терно-граф», 2013. – 688 с.
4. Гриньова В. М. Інноваційний розвиток економіки України як стратегічний напрям підвищення її конкурентоспроможності у світі / В. М. Гриньова, О. М. Колодізев // Вісник економічної науки України. – 2014. – №1 (25). – С. 140-143.
5. Єгоричева С. Б. Інноваційна діяльність комерційних банків : стратегічні аспекти : монографія / С. Б. Єгоричева. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2010. – 348 с.
6. Єгоричева С. Б. Банківські інновації: навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.

7. Золотарьова О. В. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні / О. В. Золотарьова, А. А. Чекал // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – №16. – Ч.1. – С. 112-115.
8. Кльоба Л. Г. Оцінювання рівня інноваційності банківських продуктів і послуг / Л. Г. Кльоба // Ефективна економіка. – 2016. – №6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5024>.
9. Офіційний сайт АТ «ОТП-Банк». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/>.
10. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>.
11. Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози [Електронний ресурс] / Н. М. Пантелєєва // Приазовський економічний вісник. – 2017. – Вип. 3(03). – С. 68-73.
12. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
13. Про затвердження Положення про організацію операційної діяльності в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2003 р. № 254 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04 липня 2002 р. № 40-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40>.
15. Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08 вересня 2011 р. № 3715-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715/>.
16. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки; пер. А. И. Левинзон. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
17. Тисячна Ю. С. Комплексна технологія бенчмаркінгу як інструмент забезпечення фінансової безпеки банку / Ю. С.Тисячна, К. М. Азізова, О. М. Рац // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – 2015. – № 5(167). – С. 427-437.
18. Ткачук В. О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг / В. О. Ткачук // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2013. – Том 14. – № 2. – С. 43-51.
19. Чайковський Я. І. Банківські інновації : перспективи та загрози електронних банківських послуг / Я. І. Чайковський, Я. Ю. Ковальчук // Світ фінансів. – 2018. – №4 (57). – С. 121-135.
20. Шмігельська З. К. Банківські інновації : суть, необхідність і розвиток / З. К. Шмігельська // Вісник Національного банку України. – 2014. – №2. – С. 34-41.
21. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: дослідження підприємницького прибутку, капіталу, кредиту, проценту і цикла кон'юктури : монографія / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
22. Яковенко С. Н. Фінансові інновації в діяльності комерційних банків : теоретико-економічні аспекти / С. Н. Яковенко, А. А. Тимченко // Сучасні проблеми науки та освіти. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scienceeducation.ru/pdf/2013/2/53.pdf>.

5.2. РОЛЬ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дем'яненко Т.І.

кандидат економічних наук, доцент, м. Харків

В умовах глобалізації та цифрової економіки важливу роль відіграють ті країни, де основна інформація і знання, а також шляхи їх досягнення для розвитку. У всьому світі кількість учасників традиційної економіки скорочується, а цифрова зростає, і на ділі потенційні клієнти отримують вигоду. Цифрова економіка є інноваційною і динамічною, спираючись на активні інновації та використання інформаційних та комунікаційних технологій у всіх видах економічної діяльності і сферах суспільного життя, що дозволяє підвищити ефективність і конкурентоспроможність окремого бізнесу, економіки та всього рівня життя, і люди.

Мета статті – полягає в розкритті ознак цифровізації економіки і визначенні передумов цифрової трансформації економіки України та виявленні і систематизації ключових аспектів стратегічного управління розвитком українських підприємств на принципах цифровізації. Кожен новий етап розвитку економіки характеризується своїми особливостями. Змінюються ключові фактори, що визначають можливості економічних суб'єктів, умови і фактори їх росту, функціонування і розвитку, що приводить до формування нових термінів, а також модернізації вже використовуваних теорій і методологій.

У сучасних економічних умовах стимулюйте інвестиції в цифрову трансформацію на ринках, що розвиваються, такі як збільшення попиту на технологію, що намагається стимулювати зростання, а більш розвинені ринки - пошук нових шляхів зниження витрат та стимулювання інновацій. Це досягається за допомогою "Кола інтелекту та зростання", цифрові технології є рушійною силою споживчого попиту та доходу, освіти та навчання, а також ефективного використання капіталу та ресурсів, що призводить до прискореного економічного зростання, особливо на ринках, що розвиваються [1]. Оцифровка - головний бізнес та галузь розвитку цифрової економіки, включаючи галузь цифрових технологій. Удосконалення цифрових технологій необхідне для ефективності та енергоспоживання в Україні, в деяких галузях, і стало основою для виробництва та інших стратегій. і призводить до появи нових продуктів та інновацій на відстані Digital [2, с. 39.] - і високоефективна система, соціально-економічний ключовий елемент та цінність цифрових технологій безпосередньо розсіюються. інвестиції, вони сприятимуть

трансформації традиційних галузей промисловості, високотехнологічних конкурентних галузей та створять нові можливості для реалізації людського потенціалу. Вплив інформаційних та цифрових технологій на основі цифрових комунікацій професіоналів на швидкість та поширення традиційного навчання в класі. З цієї причини з цієї однієї людини він звертається до ресурсного господарства і споживає іншого для збільшення ресурсів.

При розкритті сутності «цифрової економіки» слід зазначити, що сьогодні існують різні інтерпретації цього терміна, які залежать від точки зору конкретного науковця, відповідних наукових шкіл та способу дослідження.

В роботі автором проведено аналіз економічної сутності поняття «цифрова економіка», представлений в табл. 5.8.

Таблиця 5.8

Аналіз визначення поняття «цифрова економіка»

Автор	Визначення поняття «цифрова економіка»
Добринін А. П. [4, с.12]	– економіка, що заснована на домінуючому застосуванні цифрових технологій
Карчева Г.М. [6, с.14]	– інноваційна динамічна економіка, що базується на активному впровадженні інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в усі види економічної діяльності та сфери життєдіяльності суспільства, що дозволяє підвищити ефективність та конкурентоспроможність окремих компаній, економіки та рівень життя населення
Деева Н.Е., Делейчук В.В. [3, с.654]	- економічна діяльність, яка виникає через мільярди повсякденних онлайн-зв'язків між людьми, підприємствами, пристроями, даними та процесами
Веретюк С.М. [2, с. 51]	– як ще нереалізована трансформація всіх сфер економіки завдяки перенесенню всіх інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу
Коляденко С.В. [7, с.106]	– економіка, що базується на виробництві електронних товарів і сервісів високотехнологічними бізнес-структурами і дистрибуції цієї продукції за допомогою електронної комерції
Семячков К.А. [15, с.14]	– сучасний тип господарювання, який характеризується переважаючою роллю даних і методів управління ними як визначального ресурсу у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання

Поширення електронних послуг, застосування інформаційних технологій, поява віртуальної реальності змінює вигляд економіки, характеризуючи її як «цифрову». Це не означає, що перестали існувати такі поняття, як: «сировинна економіка», «інституціональна економіка» або «інноваційна економіка». Ці терміни використовуються поряд у межах більш глибокого і ретельного аналізу зовнішнього і внутрішнього оточення економічних систем. Більш того, поява і використання цифрових технологій у всіх сферах економіки – це і є прояв інноваційної економіки, при цьому термін «цифрова економіка» лише концентрує увагу на те, який саме сектор економіки розвивається нині найбільш активно й інноваційно. Також, використовуючи поняття інституційної економіки, ми можемо говорити про те, які зміни відбулися в інституційній структурі в зв'язку з появою і поширенням нових видів послуг і технологій [1].

Пошук визначень з точки зору узагальнення кожної преси чи визначення в цифровій економіці існуючих визначень є найбільш примітним з точки зору сенсорного застосування. Таким чином, міжнародна організація та ОЕСР (Економічне співробітництво саме по собі) та вчений Томас Месенбург є трьома ключовими складовими цифрової економіки назовні [6]: - допоміжна інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації, мережі тощо); - Електронний бізнес-бізнес або бізнес (бізнес-операції та інші бізнес-процеси в комп'ютерних мережах); - Електронна комерція або електронна комерція (розповсюдження товарів через Інтернет). Таким чином, відбувається інтеграція динамічної цифрової економіки, яка спирається на активні інноваційні та інформаційно-комунікаційні технології в економічному та соціальному житті провінцій, що дозволяє підвищити продуктивність і конкурентоспроможність окремих підприємств, економіки та рівня проживання населення. По-четверте, цифрова економіка ненавидить [7] третю хвилю глобалізації. Ми приймаємо онлайн-замовлення - офлайн. А щоб скористатися економічною потребою продукту та отримати високошвидкісний цифровий, це обов'язково; Багато хто в кінцевому підсумку говорить про скорочення місця витрат за допомогою більш простої форми надання товарів та послуг споживачам.

Можна виділити такий перелік заходів, реалізованих державами і спрямованих на розвиток цифрової економіки, як: розвиток інфраструктури, що становить основу для формування нових моделей ведення бізнесу та побудови наукових і соціальних мереж; зниження бар'єрів у галузях цифрової економіки; підвищення рівня володіння цифровими технологіями, навчання і перекваліфікація фахівців; забезпечення довіри до надійності і безпеки цифрової інфраструктури; розвиток цифрового сектору економіки. Цифровий

сектор економіки базується на інноваційних технологіях, створюваних електронною промисловістю. Він представлений двома елементами. По-перше, це електронна промисловість, виробництво мікročіпів, комп'ютерів і телекомунікаційних пристроїв, електроніки побутового призначення. По-друге, це компанії, які надають послуги в області цифрових технологій і використовують цифрові засоби виробництва, зберігання, управління даними.

Загалом, крім чотирьох критеріїв цифрового вираження в економічному аналізі, можна виділити, який, як вважають, так чи інакше, ступінь дискримінації при наймі на роботу різних дослідників; техніко-економічне розташування вимірювальної секції. З більшості кількісних визначень випливає, що в галузі обробки інформації відбулися зміни, що призвели до появи нового соціально-економічного характеру.

Сучасні економічні умови стимулюють інвестиції в цифрові перетворення, тому що ринки, що розвиваються намагаються нарощувати свій попит на технології, щоб стимулювати подальше зростання, а розвинені ринки - шукають нові способи скорочення витрат і впровадження інновацій. Це стає «колом розсудливості і зростання»: цифрові технології виступають драйвером споживчого попиту і доходів, освіти і професійної підготовки, а також ефективного використання капіталу і ресурсів, що призводить до збільшення економічного зростання, особливо на ринках, що розвиваються [10].

Компанії, які вкладають кошти в інформаційні технології, можуть розраховувати, що ті країни, де вони діють, вже скоро досягнуть економічного зростання і процвітання завдяки використанню сучасних технологій. Для прийняття рішень щодо стратегій розвитку національних економік важливо враховувати структурні зміни в пріоритетах інвестиційних потоків на міжнародному ринку капіталу.

Для успішного формування цифрової економіки обов'язковими є три складові послуги [10], нормативно-правова база, яка сприяє виходу на ринок і дозволяє підприємствам повністю використовувати переваги конкуренції та інновацій у галузі цифрових технологій; навички, необхідні працівникам, продавцям, злочинним замовникам, використанню цифрових технологій та особам, які використовують Інтернет для надання ефективної звітності громадянам. Він використовуватиме передові цифрові елементи для сприяння використанню технології як блокчейн [9] для цифрових фінансових послуг, тих самих цифрових та відкритих соціальних мереж, щоб поширити переваги для економіки в цілому та для суспільства в цілому.

На сьогодні цифрова економіка виступає ефективною основою розвитку системи державного управління, економіки, бізнесу, соціальної сфери і всього

суспільства. Формування цифрової економіки – це також питання національної безпеки і незалежності України, конкуренції вітчизняних компаній, позиції країни на світовій арені на довгострокову перспективу.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток цифрової економіки забезпечує можливість комунікацій, обміну ідеями та досвідом. Майданчики в інтернеті дозволяють об'єднувати зусилля для створення бізнесу, інвестування, пошуку працівників, партнерів, ресурсів і ринків збуту.

Цифрові технології також можуть відігравати ключову роль у навчанні, обміні знаннями, реалізації інноваційних ідей, в тому числі і в соціальній сфері. Серед передумов розвитку цифрової економіки в Україні можна виділити кілька аспектів: система освіти має високий потенціал для підготовки фахівців цифрової економіки; є оригінальні організаційно-технологічні рішення зі створення ефективної інфраструктури цифрової економіки; інтеграція і розвиток конкретних кейсів на базі сучасних принципів цифрової економіки створять синергетичний ефект, що приведе до загального зростання економіки.

Література

1. Апалькова В.В.. концепція розвитку цифрової економіки в євросоюзі та перспективи україни. вісник дніпропетровського університету. серія: менеджмент інновацій. 2015. вип. 4. с. 9-18.

2. Васильєва Н.Ф., Кавура В.Л. інформаційне суспільство в Україні у світових рейтингах: стан та проблеми. економіка промисловості. 2015. №3 (71). с. 31-43.

3. Веретюк С.М., Пілінський В.В. визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. наукові записки українського науково-дослідного інституту зв'язку. 2016. №2 (42). с. 51-58.

4. Иванов С.В., Вишнеvский А.С. электронные платформы как инструмент модернизации экономики Украины. вісник економічної науки України. 2017. №1 (32). с. 47-53.

5. Коляденко С.В.. цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні та світі. економіка. фінанси. менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 6. с. 105-112.

6. Коровайченко Н.Ю. передумови інтеграції України до єдиного цифрового ринку європейського союзу. ефективна економіка. 2017. № 6. – url: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5648>. 5. кітл. з. еволюція мережевої економіки. вісник хмельницького національного університету. економічні науки. 2014. № 3 (2). с. 187-194.

7. Малик І.П.. тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні. вісник східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2013. вип. 1 (14). с. 25-34.

8. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти : моногр. / н. п. мешко, о. м. сазонець, о. а. джусов, о. в. пирог, с. е. сардак; ред.: н. п. мешко; дніпропетр. нац. ун-т ім. о. гончара. донецьк : юго-восток, 2012. 470 с.

5.3. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГОТОВНОСТІ КРАЇН СВІТУ ДО ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Курочкіна І.Г.

кандидат економічних наук, доцент, м. Дніпро

На сучасному етапі розвитку світової системи, експерти в сфері управління, економіки та бізнесу розвинених країн інтенсивно обговорюють перспективи бурхливих цифрових трансформацій та існуючі виклики розгортання четвертої промислової революції (Індустрія 4.0), моделюючи і прогножуючи її вплив на глобальну і регіональні економіки. Третя промислова революція, яка була розпочата в другій половині 20 ст., підходить до свого логічного завершення і необхідно бути готовими до викликів Індустрії 4.0, характерними рисами якої є повністю автоматизовані виробництва, де керівництво всіма процесами здійснюється в режимі реального часу і з урахуванням мінливих зовнішніх умов. Четверта промислова революція передбачає злиття технологій і «розмивання» кордонів між фізичними, цифровими та біологічними сферами. Іншими словами, пандемічний розвиток цифрових технологій і процесів діджиталізації.

Перехід до концепції Індустрії 4.0 свідчить, що у майбутньому такі бізнес-процеси, як постачання сировини і матеріалів, розробка та доставка товарів споживачу, їх обслуговування, будуть здійснюватися через Інтернет [8], тому особливої актуальності набуває питання дослідження особливостей переходу країн світу до Індустрії 4.0.

Питанням розвитку цифрової економіки, а також перспективам впровадження процесів діджиталізації в практичну площину країн світу, присвячені праці таких вчених-економістів як Вишневський А.Ю., Гриценко О.А., Данніков О.В., Джусов А.А., Карчева Г.Т., Ковтонюк К.В., Краус Н.М., Ляшенко В.І., Матюшенко І.Ю., Шваб К. та ін.

Основи Індустрії 4.0 становили три попередні промислові революції.

В основі Першої було використання води та пару для механізації виробництва, а також впровадження верстатів і нових технологічних процесів у хімічній та залізорудної промисловості. Результатом Другої промислової революції стала глобалізація, яку спричинив винахід електричної енергії, що вплинуло на зростання масового виробництва і створило основу для вільного руху людей та ідей завдяки розширенню комунальних, телеграфних та залізничних мереж. Третя промислова революція, яку також називають Цифровою революцією, характеризується впровадженням нових цифрових

технологій, включаючи персональні комп'ютери, мобільні телефони та Інтернет [2, 3, 8, 13].

На думку вчених [3, 5, 8, 11], основою Четвертої промислової революції є доступність усієї релевантної інформації в режимі реального часу, що може бути забезпечено за рахунок поєднання всіх складових ланцюга вартості. Індустрія 4.0 формується на основі кіберфізичних систем виробництва, поєднанні реальних і віртуальних світів.

В рамках проекту *Industrie 4.0 in a Global Context: Strategies for Cooperating with International Partners*, який було проведено за кошти Федерального міністерства економіки та технологій Німеччини [13], було проведено опитування 150 експертів з шести країн світу: Німеччини, Китаю, Японії, Південної Кореї, Великобританії і США. Опитування показало, що в різних країнах різними експертами розуміння терміну «Індустрія 4.0» має низку особливостей. Так, експерти вважали, що термін «Індустрія 4.0» включає розробку мереж і цифрові технології, а також смарт-товари, оптимізацію виробництва, автоматизацію і нові бізнес-моделі. Таким чином, розуміння поняття «Індустрія 4.0» залишається недостатньо опрацьованим, оскільки в розрізі різних країн вона має особливості та специфічні форми прояву, що і потребує подальшого розгляду. Крім цього, досить невизначеним є стан готовності країн світу до цифрових трансформацій в рамках стрімкого розвитку Четвертої промислової революції «Індустрія 4.0».

Метою статті є визначення перспектив готовності країн світу до цифрових трансформаційних процесів, а також аналіз можливостей та загроз, що виникають перед країнами при переході до Індустрії 4.0.

Індустрія 4.0 в сучасних умовах дозволяє збирати і аналізувати дані швидше і ефективніше, забезпечуючи при цьому виробництво більш якісних товарів при більш низьких витратах. Це, в свою чергу, дозволяє підвищити продуктивність виробництва, сприяє зростанню промисловості і змінює профіль робочої сили, в результаті чого посилюється конкурентоспроможність підприємств і країн [11]. Можна виділити три основних драйвера, що свідчать про доцільність переходу до Індустрії 4.0 [2, 4, 8, 11]:

1. Можливість інтегрувати і краще управляти горизонтальними і вертикальними ланцюгами вартості.
2. Цифрові технології та взаємозв'язок товарів і послуг (Інтернет речей/послуг).
3. Нові цифрові бізнес-моделі, що пропонують значну додану цінність для споживачів на основі індивідуальних рішень.

Як показує світовий досвід, Індустрія 4.0 стимулює розвиток нових технологій виробництва, що значно впливають на глобальні виробничі системи (рис. 5.3).

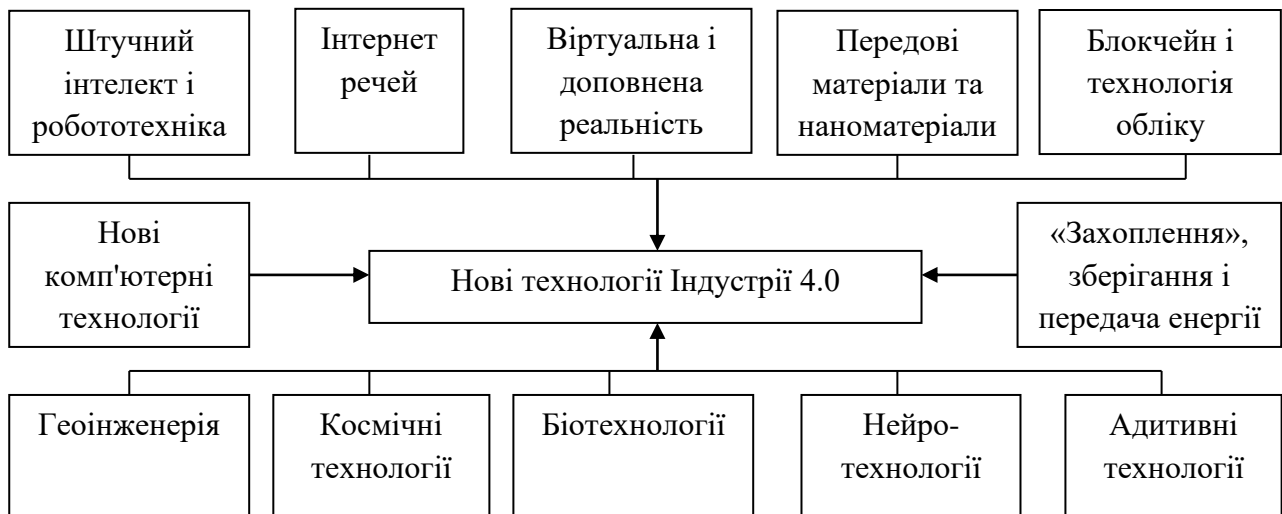


Рис. 5.3 Нові технології Четвертої промислової революції [1-9]

Розглянемо більш детально вплив Четвертої промислової революції на окремі країни світу, а також можливості і загрози, які є її невід'ємною складовою. Для цього використовуємо результати досліджень, які проводяться як для конкретних країн, так і для груп країн з метою визначення їх готовності до Індустрії 4.0. Так, наприклад, Всесвітнім економічним форумом був складений звіт *Readiness for the Future of Production Report 2018*, метою якого було визначення поточного рівня готовності країн до потенційних можливостей та викликів, що виникають під впливом змін у зовнішньому середовищі, що викликані, в т. ч., переходом до Індустрії 4.0. [17]. В ході дослідження країни були оцінені по 59 показниках, які було згруповано в дві компоненти: структура виробництва і драйвера виробництва (рис. 5.4).

Стрімкий розвиток Четвертої промислової революції провокує певні труднощі, з якими стикаються всі особи, які мають те чи інше відношення до прийняття рішень в державному чи приватному секторах: вони стикаються з новими невизначеностями щодо майбутнього виробництва. Технології виходять за межі обчислювальних можливостей, пов'язаних з цифровою революцією, перетворюючи фізичний світ за допомогою робототехніки і нових методів виробництва; вдосконалюючи людину фізично, розумово і емпірично; проникаючи в навколишнє середовище, щоб сприяти більшому взаємозв'язку, моніторингу та ефективності використання ресурсів.



Рис. 5.4 Складові компоненти оцінювання країн

Швидко розвиваються технології, такі як Інтернет речей, штучний інтелект, портативні пристрої, робототехніка і адитивне виробництво – все це стимулює розвиток нових виробничих технологій і бізнес-моделей, які докорінно змінять світове виробництво. Ці технології також є рушійною силою нових, більш розподілених і взаємозалежних ланцюжків створення вартості. Як швидкість, так і масштаби змін ускладнюють і без того складну задачу розробки і здійснення промислових стратегій, що сприяють підвищенню продуктивності та інклюзивної зростання.

В результаті всі країни з досліджуваних компонентів були розділені на чотири групи: провідні країни; країни «спадщини»; країни з високим потенціалом і країни з низьким потенціалом [5].

Найбільш підготовленими до Четвертої промислової революції є група «провідні країни», тобто країни, які мають потужний поточний стан структури виробництва і демонструють високий рівень готовності до майбутнього завдяки високій продуктивності по всіх драйверів виробничої

складової. Іншими словами, тільки 25 країн світу мають найбільшу економічну цінність, готові до переходу до Індустрії 4.0 і використовувати всі її переваги. Це Австрія, Бельгія, Канада, Китай, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Південна Корея, Малайзія, Нідерланди, Польща, Сінгапур, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Великобританія і США [17].

До країн категорії «спадщина» відносять країни з потужною виробничою базою, проте в майбутньому існують певні загрози за деякими компонентами факторів виробництва. В цю групу входять: Словаччина, Угорщина, Таїланд, Мексика, Румунія, Філіппіни, Індія, Росія, Литва і Туреччина.

До групи країн з високим потенціалом відносять країни з обмеженою виробничою базою, які добре оцінюють драйвери виробничої складової, що вказує на наявність потенціалу для збільшення виробництва в майбутньому в залежності від пріоритетів національної економіки. Це найбільш нечисленна група: Австралія, Гонконг, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Катар, Об'єднані Арабські Емірати.

Україна входить в останню категорію – групу країн з низьким потенціалом. Основними характеристиками цієї групи є – обмеженість виробничої бази, демонстрація низького рівня готовності до майбутніх цифрових трансформацій через слабкі показники по всіх драйверах виробничої компоненти. Це найбільш чисельна група, до її складу входить 58 країн.

Узагальнена таблиця з профілями деяких провідних країн та України представлена в табл. 5.9. Виходячи з табл. 5.9, можна зробити висновок, що Україна значно відстає від провідних країн як за структурою виробництва, так і за деякими показниками драйверів виробництва. Проте за такими критеріями як комплексність Україна випереджує Росію, а за критерієм людський капітал, Україна обходить Китай.

Загалом проведений аналіз та оцінка показує, що всі країни можуть зробити більше для підготовки і формування майбутніх виробничих парадигм. Важливо відзначити, наприклад, що жодна провідна країна не досягла абсолютних 10 балів ні по драйверах виробництва, ні по структурі компонентів виробництва.

Крім того, в оцінці підкреслюється потенційна можливість розширення нерівності між країнами, а також проблема досягнення інклюзивної зростання в майбутньому тільки за рахунок виробництва. Це найбільш очевидно при порівнянні різних рівнів готовності по географічних регіонах і групах економічного доходу.

**Рівень готовності країн до потенційних можливостей і викликів
Індустрії 4.0**

Країна	Компоненти (оцінка здійснюється за 10-бальною шкалою)							
	Структура виробництва		Драйвер виробництва					
	комп-лекність	масштаб	технології та інновації	людський капітал	глобальна торгівля та інвестиції	інституційна структура	достатність ресурсів	попит
Німеччина	9,4	7,6	7,2	7,5	7,3	8,2	7,8	7,5
США	8,6	6,6	8,5	7,9	7,7	8,6	6,7	8,5
Великобританія	8,6	4,7	8,0	7,5	8,3	8,2	7,4	7,1
Китай	7,1	10,0	5,7	5,6	7,2	4,9	5,5	7,9
Південна Корея	9,0	8,7	6,6	5,9	6,8	6,9	6,5	6,4
Японія	10,0	7,5	6,6	6,0	6,2	7,8	6,7	7,8
Росія	5,9	5,4	4,7	6,3	5,5	3,8	6,7	6,2
Україна	6,0	3,9	3,5	5,8	5,1	3,4	4,6	4,5

Проаналізуємо можливості і загрози з боку Індустрії 4.0 таких країн, як Німеччина, Китай, Японія, Південна Корея, Великобританія і США, адже саме ці країни на сьогоднішній день є потенційними постачальниками послуг/рішень в Індустрії 4.0. В табл. 5.10 представлені економічні можливості, які створює Індустрія 4.0 для зазначених вище країн.

Виходячи з табл. 5.10, можна зробити висновок, що для всіх шести досліджуваних країн найбільшою економічною вигодою Індустрії 4.0 є оптимізація виробництва. Що стосується інших показників, то ставлення до них країн дещо різняться. Так, для п'яти з шести країн, крім Великобританії, важливою вигодою є формування нових бізнес-моделей.

Ще для трьох країн – Китаю, США та Південної Кореї важливим є показник якості надання послуг споживачам.

Таблиця 5.10

Економічні можливості Індустрії 4.0 для досліджуваних країн, % [12]

Країни	Краще обслуговування споживачів	Розширення портфоліо продуктів і послуг	Більш високі продажі	Нові бізнес-моделі	Оптимізація виробництва
Німеччина	38	50	50	79	17
Китай	51	54	67	60	19
Японія	29	50	38	41	24
США	54	62	31	62	15
Південна Корея	55	36	36	73	18
Великобританія	33	0	33	67	33

Однак водночас з можливостями і вигодами перехід до Індустрії 4.0 породжує ряд загроз, які можуть значно вплинути на результативність діяльності країн (табл. 5.11).

Загрози Індустрії 4.0 для досліджуваних країн, % [12]

Країни	Проблеми, пов'язані з прийняттям рішень	Проблеми міграції	Безпека даних	Прийняття рішень, які не є релевантними	Проблеми стандартизації
Німеччина	20	40	25	25	55
Китай	21	19	26	47	77
Японія	15	24	18	47	65
США	50	50	13	38	38
Південна Корея	25	25	25	63	75
Великобританія	25	25	0	25	75

Виходячи з табл. 3, можна зробити висновок про те, що, найбільш поширеними загрозами, які притаманні для всіх країн, залучених до опитування, є розробка рішень, які не є релевантними ситуації на ринку, і безпека даних. Ще однією важливою загрозою є стандартизація, адже більшість компаній вимагає відкритих, глобальних стандартів, на основі яких можна вирішувати поточні проблеми.

Таким чином, на основі вищевикладеного можна зробити наступні висновки. Індустрія 4.0 спрямована на забезпечення взаємодії всіх учасників ланцюга вартості за рахунок єдиної світової мережі – індустріального Інтернету (Інтернету речей). Індустрія 4.0 сприяє зародженню нових технологій, зокрема таких, як штучний інтелект і робототехніка, Інтернет речей, віртуальна і доповнена реальність, адитивні технології, блокчейн і технологія обліку, біотехнології та ін. Найбільш готовими до переходу до Індустрії 4.0 є країни, які мають розвинену структуру виробництва і потенціал для її розвитку, зокрема Німеччина, США, Південна Корея, Китай, Японія, Швеція та ін. Україна значно відстає від них і потребує поліпшення як поточної структури виробництва, так і розвитку потенціалу. На основі дослідження таких країн, як Німеччина, Китай, Японія, Південна Корея, Великобританія і США, визначено, що основними економічними можливостями Індустрії 4.0 є краще обслуговування споживачів, нові бізнес-моделі, розширення портфеля продуктів і послуг, оптимізація виробництва і збільшення продажу, а погрозами – проблеми, пов'язані з прийняттям рішень, прийняття рішень, не є релевантними, проблеми міграції, проблеми стандартизації і безпека даних.

Література

1. Гриценко О.А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців / О.А. Гриценко // Економічна теорія та право. – 2018. – № 2 (33). – С. 77 – 90.
2. Данніков О.В. Концептуальні засади цифровізації економіки України / О.В. Данніков, К.О. Січкаренко // Економіка та управління національним господарством. – 2018. – Вип. 17 – С. 73 – 79.

3. Джусов А.А. Влияние цифровых технологий на мировой рынок услуг по управлению инвестициями и частным капиталом / А.А. Джусов, С.С. Апальков // *European Journal of Management Issues*. – 2017. – № 25 (2). – С. 72 – 79.
4. Карчева Г.Т. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Г.Т. Карчева, Д.В. Огородня, В.А. Опенько // *Фінансовий простір*. – 2017. – № 3 (27). – С. 13 – 21.
5. Ковтонюк К.В. Цифрова трансформація світової економіки / К.В. Ковтонюк // *Вчені записки Університету «КРОК»*. – 2017. – Вип. 47. – С. 70 – 76.
6. Краус Н.М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку [Електронний ресурс] / Н.М. Краус, О.П. Голобородько, К.М. Краус // *Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання*. – 2018. – № 1. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf
7. Курочкина И.Г. Оценка уровня цифровизации Российской Федерации в мировых рейтингах / И.Г. Курочкина // *Colloquium-journal. Część 5 (Warszawa, Polska)* – 2019. – №2 (26). – С. 36 – 38.
8. Курочкина И.Г. Перспективы развития смарт-промышленности в Республике Крым: особенности и потенциальная эффективность / И.Г. Курочкина // *Развитие инвестиционно-инновационного потенциала Республики Крым в условиях цифровой экономики : монография / З.О. Адаманова, В.С. Абдулгазис, Г.Х. Аджимет, Н.Р. Зиятдинова, И.Г. Курочкина ; под общей ред. З.О. Адамановой – Симферополь : ИП Хотеева Л.В., 2018. – С. 90 – 134.*
9. Ляшенко В.І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 252 с.
10. Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку конвергентних технологій у країнах світу й Україні для вирішення глобальних проблем: монографія. / І.Ю. Матюшенко. – Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2017. – 448 с.
11. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>
12. Сигида Л.О. Індустрія 4.0 та її вплив на країни світу / Л.О. Сигида // *Економіка і суспільство*. – 2018. – № 17. – С. 58 – 64.
13. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку : монографія / [В.П. Вишневський, О.В. Вієцька, О.М. Гаркушенко, С.І. Князєв, О.В. Лях, В.Д. Чекіна, Д.Ю. Череватський]; за ред. акад. НАН України В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 192 с.
14. Соколова Г.Б. Деякі аспекти розвитку цифрової економіки в Україні / Г.Ю. Соколова // *Економічний вісник Донбасу*. – 2018. – № 1 (51). – С. 92 – 96.
15. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020) Концептуальні засади (версія 1.0) Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року [Електронний ресурс]. – К.: ГС «Хай-тек офіс Україна», 2016. – 90 с. – Режим доступу: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>13.
16. World Competitiveness Center. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018>
17. Industry 4.0. The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries / M. Rüßmann, M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner et. al. Boston Consulting Group. April 2015. 20 p.

5.4. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ І ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА ЕТАПІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Мних О.Б.

доктор економічних наук, професор, м. Львів

Брицький Р.Р.

студент ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Глибока і стійка системна криза в Україні зачепила практично всі стратегічно важливі сектори економіки та істотно погіршила конкурентні позиції економіки (за даними Bloomberg, українська економіка входить до топ 10 найнещасніших у світі поруч з Грецією та Уругваєм [1]; 61 позиція за середнім значенням індексу конкурентоспроможності серед 141 країн світу - Україна розташувалася між Шрі-Ланкою і Молдовою [2]).

У списку Logistics Performance Index 2018 Україна посіла 66 місце серед 160 країн світу [3]. Подібні суспільно-економічні явища породжують нові виклики менеджменту при розробленні загальних і функціональних стратегій розвитку, в т.ч. у галузі залізничного транспорту.

У Проекті «Цифрова адженда- 2020» основними цілями України визначено стимулювання економіки та залучення інвестицій, закладення платформи для трансформації різних галузей економіки в конкурентоспроможні [4]. Особливо жорсткі вимоги до суб'єктів, як ринкових агентів, появляються на етапі цифровізації економіки, коли:

принциповою є постановка нових бізнес-моделей підприємств залізничного транспорту із чисельними параметрами регулювання діяльності, особливо при наростанні загроз національній безпеці (відповідно, зростає практична цінність вибору ключових проектів розвитку інфраструктури кібербезпеки в транспортній сфері та інформаційного забезпечення управлінських процесів - їх випереджувальний або превентивний характер);

розширюється поліваріантність управлінських рішень поточного і стратегічного характеру на основі набору комбінацій факторів виробництва і надання послуг з гнучкою організаційною структурою;

якісна інформаційна база в Індустрії 4.0, складовою якої є цифровізація економіки, уможлиблює підвищення цінності інтелектуальної праці та людського капіталу, що, на жаль, не «знайшли» гідного місця в умовах імітованих економічних реформ при низькій ефективності державного управління; інновації у сфері інформаційно-комунікаційних

технологій (ІКТ) породжують нові можливості для реалізації людського капіталу та диверсифікації інноваційно активного бізнесу;

чітко невизначеними (або розмитими в територіальному сенсі) є цільові ринки (зокрема, суб'єктів залізничного транспорту) як своєрідні майданчики для апробації функціональних конкурентних стратегій, інноваційних підходів до управління бізнес-процесами, бізнес-одинацями, мережами, кластерами тощо;

за принципом «доміно» впровадження інновації у технологічно пов'язаних структурах явно або приховано зачіпає інтереси інших функціонально пов'язаних структур (переважають комерційні інтереси щодо контролю ринків, фінансових, інформаційних та логістичних потоків).

Темп економічного зростання, його якість та імідж держави України визначається системоутворюючими галузями, до яких і відноситься галузь залізничного транспорту, яка повинна продемонструвати країні і світу здатність до швидкого реагування на різні ринкові ситуації та суспільно значимі явища шляхом активізації наукових економічних досліджень і технологічних розробок.

Задекларовані принципи розвитку України в цифровому просторі та основи розбудови цифрової економіки [5], розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. №67-р «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» щодо розвитку інструментів розвитку цифрових інфраструктур [6] викликають підвищений науково-практичний інтерес для пошуку адекватних відповідей на питання про те, які найбільш прийнятні та ефективні механізми включення вітчизняного залізничного транспорту у процеси створення систем мобільності транспортних потоків на основі цифровізації бізнес-процесів і яким чином впливатиме технічний прогрес на вихід галузі із зони збитковості, особливо у напрямку пасажирських перевезень, та покращення якості транспортних послуг.

Формування цифрового простору в Україні нерозривно пов'язане із визначенням місця держави у підвищенні ролі вітчизняного залізничного транспорту, транспортно-логістичних систем та удосконаленням механізму державного управління розвитком залізничної галузі України у євроінтеграційному просторі [7,8], адже актуальною є політика реалізації нових інфраструктурних проєктів між Україною та країнами ЄС в умовах створення промислово-логістичних систем міжнародного рівня. На основі євроінтеграційних процесів Україна поволі наближається до ЄС, «грунтуючись на 95% на третьому та четвертому технологічних укладах..., економіка України працювала з рентабельністю 3-6% і створювала

приблизно на один-два порядки нижчу інноваційну складову доданої вартості на одиницю продукції порівняно з економіками 5-го та 6-го укладів» [9]. Недосконалою є не лише система управління бізнес-процесами в операційній діяльності підприємств залізничного транспорту, але й комунікаційних технологій із стейкхолдерами.

У даному контексті невирішеною, як зазначає Попова Н.В., є проблема розроблення механізму застосування інструментів діджитал-комунікацій підприємствами транспортно-логістичної системи, де акцентується увага на інноваційних маркетингових технологіях – нейромаркетингу, SMART- веб-сайт- концепті, маркетинговій автоматизації (*marketing awtomatic*), створенні пошукової системи оптимізації сайту SEO (*SEO - seartch engine optimization*), виділенні цінності споживачів і ролі діджитал-сторітеллінгу (*digital storytellin*), як нового стандарту подання інформації в Інтернеті [10]. Подібні проекти – це проекти майбутнього економіки і суспільства, яким держава повинна приділяти особливо важливу роль. Для прикладу, у цифровій бібліотеці конгресу США подано список державних та регіональних цифрових проектів та співпраці.

Галузь залізничного транспорту, всі підприємницькі і ринкові структури, що її обслуговують, змушені:

чітко визначити своє місце у підвищенні цінності вітчизняного залізничного транспорту у глобальних процесах створення систем мобільності транспортних потоків (рис.5.5);

досліджувати сутність сучасного явища - гіперзв'язку у створенні сучасних передумов розвитку взаємозамінюваних видів транспорту, що підвищує інтерес до науково-прикладних маркетингових досліджень цільових ринків - їх місткості, суспільної цінності, якості послуг з врахуванням їх безпеки тощо;

ідентифікувати пріоритети тривалого розвитку, які б уможливили формування конкурентних переваг окремих ланок і всього ланцюга залізничного транспорту на внутрішньому і закордонних ринках;

критично оцінити закордонний досвід щодо визначення цільових орієнтирів та реального механізму дії державно-приватного партнерства для двох важливих сегментів - вантажних і пасажирських перевезень;

розробити механізми подолання збитковості пасажирських перевезень на основі виявлення зон «споживання» вартості, т. зв. «мертвого» капіталу і причин породження збиткової діяльності (за статистичними даними ПАТ «Укрзалізниця» оцінила збитки від пасажирських перевезень за 2019 рік на понад 12 млрд грн. [11]);



Рис. 5.5. Формування стратегії розвитку галузі залізничного транспорту в умовах цифровізації економіки

У бізнес-моделях і стратегічних планах необхідно виявляти нові проблемні зони в маркетингу і логістиці [12], розглядати час як ресурс для розвитку і як фактор конкурентної переваги в управлінні процесами. Менеджмент і аналітичні служби повинні підвищувати рівень компетентності для того, щоби:

своєчасно та адекватно реагувати на нові тренди у розвитку залізничного транспорту і суміжних галузей (рефлексія системи відображає її якість);

адекватно давати відповідь на виклики інноваційному менеджменту, вміти якісно проаналізувати та розробити просторово-динамічну оцінку діяльності бізнес-структур;

виявити нові можливості підприємств залізничного транспорту-нарощування додаткової цінності в умовах цифровізації економіки.

Зміна продуктивності факторів виробництва у розвинених країнах і в тих країнах, що розвиваються, не лише підвищує інтенсивність міжнародних логістичних потоків через залізничний транспорт (матеріальних ресурсів, комплектуючих і готової продукції), але й вимоги щодо їх ритмічності, безпечності, координації виробничих потужностей із ринковими потребами на основі новітніх цифрових технологій [13, 14]. Це підсилуватиме позитивну динаміку росту ВВП та ВРП регіонів (рис. 5.6), покращуватиме міжнародні рейтинги країни. Для прикладу, Індекс цифрової економіки та суспільства (DESI) узагальнює відповідні показники цифрових показників Європи та відстежує еволюцію країн-членів ЄС у сфері цифрової конкурентоспроможності [15]. Новий звіт DESI -2018 включає:

- зв'язок - розвиток ринку широкосмугового зв'язку в ЄС;
- людський капітал - цифрове включення та навички ;
- використання інтернет-послуг ;
- інтеграцію цифрових технологій ;
- цифрові громадські послуги ;
- сектор ІКТ ЄС та його науково-дослідна робота ;
- дослідження та інновації: ІКТ- проекти в Horizon 2020 Digital .

Погіршення фінансових можливостей України у вирішенні проблеми побудови сучасної міжнародної транспортної інфраструктури стимулює глобалізацію фінансових і промислових ринків, концентрацію необхідних ліквідних активів суб'єктів господарювання для отримання кредитів і впровадження прогресивних змін у їхньому бізнесі. Так, у вересні 2018 року АТ "Укрзалізниця" підписала меморандуми про співробітництво зі світовими лідерами в галузі виробництва рухомого складу – компаніями Alstom та CRRC.

В рамках оновлення тягового рухомого складу АТ "Укрзалізниця" планує впродовж найближчих років придбати не менше 200 локомотивів, а до 2029 року — до 500 нових електровозів [16]. Тому важливо забезпечити високі рівні фінансової та інформаційної безпеки – в транспортній логістиці, у процесі просування товарів/послуг до кінцевого споживача у міжнародних фінансових потоках.

Відповідно, актуальною стає проблема прозорості фінансових потоків, виявлення і подолання корупційних схем, удосконалення експортно-імпортних операцій всіх суб'єктів залізничного транспорту на основі цифрових інновацій. У травні 2018р. державна адміністрація залізничного транспорту України («Укрзалізниця») заявила про свій технічний дефолт щодо кредитних зобов'язань, номінованих у євробондах. Однією із сукупності причин такої ситуації стала фактична непідконтрольність Укрзалізниці управлінським процесам з центру та корупція [17].



Рис.5.6 Взаємопов'язаність процесів забезпечення радикального прогресу у бізнес-середовищі підприємств залізничного транспорту на етапі цифровізації економіки

Викорінення таких причин фінансових спекуляцій також лежить у площині діджиталізації бізнес-операцій (в т.ч. експортно-імпортних) на

внутрішніх і зовнішніх ринках, яка передбачає якісно новий рівень управління змінами, ланцюгами постачання і відносинами з клієнтами.

У прогресивних компаніях використовується т.зв. модель предиктивної аналітики (Predictive Analytics), яка базується на аналізі минулої активності споживачів транспортних послуг і вказує на його можливу поведінку в майбутньому з врахуванням Інтернет-платформи (рис.5.7), що дає можливість сформулювати актуальну маркетингову стратегію на перспективу і більш об'єктивно оцінити майбутні грошові потоки.

Впровадження Інтернет-платформи передбачає реконфігурацію діючих підприємств, що обслуговують галузь залізничного транспорту, їхніх ланцюгів вартості, створення умов для розвитку екосистем, передачу компетенції між секторами та дифузію інновацій, що, в свою чергу, сприяє створенню нових продуктів і послуг за короткий проміжок часу і посилення гіперзв'язку на основі багатосторонньої взаємодії між різними ринковими агентами і споживачами послуг[18].

Варто зазначити, що ці платформи отримують значну частину своєї цінності від громад, які вони обслуговують, а ключовою рушійною силою цифровізації є розвиток Internet. За оцінками експертів, повноцінне розгортання перших 5G-мереж в Україні відбудеться лише в 2020 році, а масштабне впровадження новітніх мереж відбудеться не раніше 2025 року [19].

За дослідженнями Глобального інституту МакКінсі розвиток цифрового світу (IoT) може принести до 2025р. до 11,1 трлн. доларів на рік економічної вигоди і також призведе до нових бізнес-моделей, викликаних впровадженням в практику господарювання руйнівних технологій (табл.5.12).

Руйнівні технології розглядаються як явища, при яких розробляється новий продукт, що витісняє усталену (стару) технологію і розхитує галузь, або створюють абсолютно нову галузь.

Таблиця 5.12

**Економічний вплив дисруптивних (руйнівних) технологій на економіку
(трлн. дол./рік до 2025р.)**

Діапазон розмірів потенційного економічного впливу	
Інтернет речей	3.9–11.1
Мобільний Інтернет	3.7–10.8
Автоматизація робочих місць	5.2–6.7
Хмарні технології	1.7–6.2
Передова робототехніка	1.7–4.5
Автономні та майже автономні транспортні засоби	0.2–1.9

Джерело: McKinsey Global Institute analysis (2017)

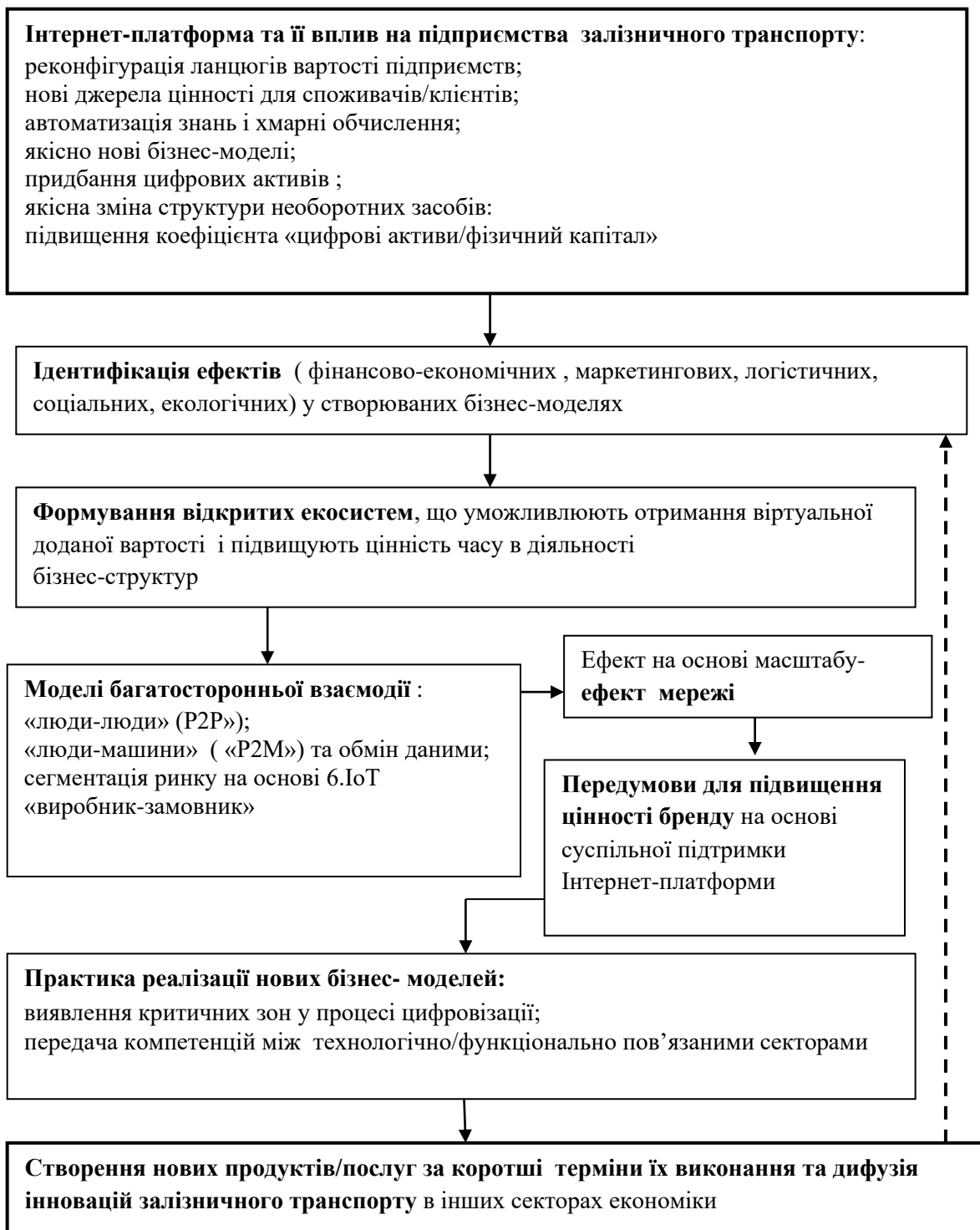


Рис.5.7 Інтернет-платформа та її вплив на підприємства залізничного транспорту та дифузію їх інновацій

Сучасному менеджменту залізничного транспорту вкрай необхідне глибоке розуміння концепції цифрової трансформації, яка є першорядною у розвитку залізничного транспорту в Новій економіці на початковому етапі побудови Індустрії 4.0. Цифровізація, як тривалий процес конвергенції фізичного та віртуального світів, тісно пов'язана з кібер-фізичними системами і

відповідає за різні види інновацій та прогресивні зміни у багатьох секторах економіки. Недавно спеціалістами введено новий термін DIGITAL DISRUPTION -цифрова дисrupція – це ефект цифрових технологій та бізнес-моделей, що є поточною цінністю пропозиції компанії та результуючої ринкової позиції. В умовах глобалізації транспортних потоків цей ефект є відображенням поєднання різних бізнес-моделей, з'єднання різних типів нових можливостей і постачання цінності різним клієнтам новими способами.

Цифровізація у сфері залізничного транспорту – це якісно нова довготривала стратегія вмілого поєднання ІТ-технології, операційних технологій (OT) та Інтернету речей (IoT) на основі автоматизованого виробництва та обміну даними в режимі реального часу, яка потребує вагомих капітальних затрат. Економічну вигоду від такої цифровізації необхідно розглядати через призму зниження загальних експлуатаційних витрат, покращення продуктивності розумної праці та здатності пропонувати передові продукти та якісні і безпечні послуги. Зокрема, за допомогою хмарних обчислень виробники рухомого складу тепер можуть запропонувати ряд нових цифрових послуг, таких як: виявлення помилок як послуга; прогнозне обслуговування як послуга (pmaas); моделювання як послуга.

Відкритими залишаються питання про те, чи вітчизняні вагонобудівні заводи займуть в найближчій перспективі гідне місце в економічній політиці держави серед інноваційно активних виробників, чи буде призупинено імпорт вживаних вагонів з Росії та інших країн світу, чи українська держава стане не лише об'єктом, але й суб'єктом у європейській і глобальній інноваційній політиці розвитку залізничного транспорту.

Важливим є вивчення закордонного досвіду щодо цифровізації залізничного транспорту з особливим акцентом на залучення промислових малих і середніх підприємств, стартапів (постачальників технологій, виробників та постачальників інноваційного обладнання, як ключових гравців в ланцюжку інновацій та поставок). Так, ERCI щорічно нагороджує піонерські інноваційні проекти європейських компаній залізничної галузі щорічними нагородами ERCI Innovation [20].

Література

- 1.Українська економіка одна з найбільш "нешчасних" у світі – BLOOMBERG.- URL: <https://tsn.ua/groshi/ukaryinska-ekonomika-odna-z-nauybilsh-neschasnih-u-sviti-bloomberg-1331>
- 2.Україна в рейтингах: дороги покращились, а інтернет працює повільніше .-URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/08/06/infografika/suspilstvo/ukrayina-rejtynhax-dorohy>
3. Україна “просіла” у рейтингу конкурентоспроможності .- URL: https://espreso.tv/news/2019/10/09/ukrayina_prosila_u_reytyngu_konkurentospromozhnosti
4. Цифрова стратегія України 2020: успішна інтеграція країни у глобальний ринок.- URL: <https://ckp.in.ua/events/16407>

5. Розпорядження КМ "Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 - 2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації" від 17.01.2018 N 67-р.- URL: .- URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MN020832.html

6. Україна 2030E — країна з розвинутою цифровою економікою.- URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html>

7. Дикань В.Л. Удосконалення механізмів державного управління розвитком залізничної галузі України у євроінтеграційному просторі/ В.Л. Дикань, Г.Є. Острочерх// Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник наукових праць. – Х. : УкрДУЗТ, 2018. – № 62. – С. 11–19.

8. Дикань, В. Л. Інжиниринго-ринковий центр інноваційних технологій як основа активізації інноваційно інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту / Вісник економіки транспорту та промисловості. - 2017. - Вип. 57. - С. 9-20.

9. Згуровський М. Форсайт економіки України на середньотерміновому (2015- 2020 роки) і довготерміновому (2015-2030 роки) часових горизонтах/ Київ, НТУУ «КПІ», 2015.- 35с

10. Попова Н.В. Розвиток підприємств транспортно-логістичної системи в умовах VUCA-світу: монографія.- Х.Видавництво « В справі»,2016.-320с.- с.273.

11. Укрзалізниця оцінює збитки від пасажирських перевезень за 2019 рік на понад 12 млрд грн.- URL: <http://finbalance.com.ua/news/ukrzaliznitsya-otsinyu-zbitki-vid-pasazhirskikh>

12. Mnykh O., Safonov Yu. Exit from innovation crisis of Ukraine and identification of new economic zones of problem marketing and logistic situations/Науковий вісник "Полісся», 2018.- с.86-95.

13. Прохорова В.В., Колещук О.Я. Просторово-динамічна оцінка системи управління сучасними промисловими підприємствами/ Економіка та управління підприємствами, № 3 (41), 2019.-с.133-139

14. «Индустрия 4.0» Будущее производительности и роста в промышленности: .- URL: http://img-stg.bcg.com/Industry_4_0_RU_tcm27-41510.pdf

15. The Digital Economy and Society Index (DESI) .- URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

16. Укрзалізниця має намір придбати локомотиви китайської компанії.- URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2801489-ukrzaliznica-mae-namir-privbati-lokomotivi-kitajskoi-kompanii.html>

17. Кривецький О. Укрзалізниця на шляху до реорганізації.- URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1205:ukrzaliznitsya-na

18. PIERIEGUD J. DIGITAL TRANSFORMATION OF RAILWAYS.- URL:https://shift2rail.org/wp-content/uploads/2018/04/DIGITAL_TRANSFORMATION_RAILWAYS_2018_web.pdf

19. Що таке 5G та коли технологія з'явиться в Україні.- URL:

https://24tv.ua/techno/5g_internet_shho_tse_koli_5g_tehnologiya_bude_v_ukrayini_n11197

34

20. CONNECTINCONNECTINGG IDEAS . ERCI Innovation Award

- URL: <https://eurailclusters.com/>

5.5. МОДЕЛЬ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА АПК З ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВ

Резнік Н.П.

доктор економічних наук, професор, м. Київ

Гаврилюк Ю.Г.

аспірант, м. Київ

Постановка проблеми. Економічна ситуація склалася для України таким чином, що вона, з одного боку, сприяє переробці насіння соняшнику в країні, а з іншого – експортуванню насіння ріпаку. Частка країн Євросоюзу, Індія, Єгипт, Туреччина, Іран, Алжир і ПАР у світовому імпорті рослинних олій досягли 70–74 %. За прогнозами ФАО, до 2025 р. світове споживання рослинної олії зросте на 42 млн т (на 30 %), світовий імпорт – на 20 млн т (на 34%), а половину цього приросту країни-імпортери будуть ввозити [2]. Зростаючий попит на рослинні олії й обмеженість земельних ресурсів у багатьох країнах світу визначає перспективи розвитку цього ринку.

За постійного перевищення попиту з боку вітчизняних та іноземних переробників відносно пропозиції насіння олійних культур ціни на сировину й надалі будуть зростати, що несприятливо позначиться на менш потужних заводах. Унаслідок цього із 2004 р. ціни внутрішнього ринку на насіння соняшнику перевищують світові, що збільшило інвестиційну привабливість виробництва олійних культур. Аналітики зазначають, що найбільш вразливими до змін кон'юнктури ринку є невеликі олієдобувні підприємства, а з «укрупненням» ринку їх конкурентоспроможність знижується.

Формулювання цілей статті. Описати й математично сформулювати модель енергоефективного підприємства АПК з виробництва біопалив. Тобто, розрахувати вартісний баланс заводу з виробництва біодизеля, який показує існуючі залежності при розрахунку собівартості одиниці кінцевої його продукції – біодизеля. Виклад основного матеріалу. Щодо виробництва біодизеля, то для формування однозначної відповіді слід провести системні розрахунки. В останнє десятиліття значно підвищився інтерес до заміни мінеральних палив біологічними, виробленими з сільськогосподарської продукції. При цьому дослідники називають безліч чинників, реалізація яких забезпечує ефективність виробництва біодизеля. Один із них експерти визначили як основний – це високий рівень урожайності насіння ріпаку (не менше 30–40 ц/га, що дає змогу виробити з 1 га посіву до 1 т біодизеля). Якщо рівень урожайності насіння ріпаку нижчий (наприклад, 1 т/га), то виробляти біодизель – економічний нонсенс.

Так, навіть за нижчої врожайності насіння соняшнику та ріпаку рівень рентабельності вищий, ніж за більш високого її рівня. Товаровиробники реалізують насіння соняшнику та ріпаку за ринковими цінами незалежно від рівня їх урожайності. Тому рівень урожайності, на наше переконання, не впливає на ефективність виробництва біодизеля (за винятком деякого незначного зменшення відстані транспортування сировини – насіння ріпаку до заводу). Наступним чинником підвищення ефективності називають організаційний захід – при виробництві біодизеля використовувати насіння ріпаку власного виробництва, оціненого за його собівартістю. У ринкових умовах вигідніше продати 3 т насіння ріпаку, ніж вироблену з нього 1 т біодизеля з нижчою виручкою від реалізації і, в свою чергу, купити на заправці більш дешеве дизельне паливо [8].

Пропонують також виробляти біодизель на невеликих установках і міні-заводах продуктивністю 100–300 т на рік, що забезпечить нижчу собівартість, ніж на великих заводах, завдяки використанню вітчизняного інноваційного обладнання [11] тощо. На переконання інших експертів, перспективою України є будівництво заводів потужністю 5–7 тис. т біодизелю щороку з комплектацією обладнанням вітчизняного виробництва, вартість якого на порядок нижча, ніж іноземного [11]. В Україні пропонується організувати виробництво біодизеля на установках і заводах потужністю 0,3–100 тис. т на рік. Щодо економії інвестицій за рахунок прийняття до впровадження вітчизняних і значно дешевших проектів будівництва заводів, то слід зазначити, що в Україні найвищу частку у витратах виробництва біодизеля займає сировина – насіння ріпаку (70–75 % – за оцінки сировини за собівартістю і 80–85 % – за ринковими цінами), тоді як амортизація – лише 1,5–5 %. Якщо вартість заводу з виробництва біодизеля буде удвічі вищою, то все ж вартість сировини у собівартості виробництва біодизеля більш як у 70 разів буде перевищувати суму амортизаційних відрахувань. Зростання амортизаційних відрахувань практично не призведе до істотного підвищення собівартості виробництва біодизеля. Деякі експерти, посилаючись на думку значної кількості науковців, твердять, що транспортні витрати матимуть високу частку в собівартості виробництва біодизеля. Тобто, із збільшенням потужності заводів і невисокої частки посівів ріпаку в сівозмінах зростатимуть транспортні витрати, що стримуватиме можливість налагодження ефективного виробництва біодизеля.

Для того, щоб враховувати транспортні витрати в процесі обґрунтування розмірів заводів з виробництва біодизеля, а тим більше – його ефективності, необхідно чітко розрахувати математичну середню відстань (L_0) перевезення

насіння ріпаку з підприємств до заводів залежно від зони його постачання. Наприклад, О.Чаянов при її визначенні застосовував формулу [16, с. 40-53]:

$$L_0 = \varepsilon * \frac{2}{3} \sqrt{\frac{S}{\pi}},$$

де S – площа кола (площа землекористування), з якої будуть проводитися перевезення вантажів;

ε – коефіцієнт, що залежить від конфігурації земельної площі і місця розміщення підприємства на цій площі ($\varepsilon = 1,3 - 1,5$).

Сутність цієї формули полягає в тому, що $2/3$ радіуса відстані найдалшого перевезення до центра приблизно ділить площу вирощування сільськогосподарських культур на дві рівні частини: близьку і далеку, внаслідок чого саме ця відстань є середньою математичною відстанню перевезень.

Деякі автори середню відстань розглядають як радіус максимальної віддаленості від центра перевезень вантажів ($\varepsilon = 1,5$) [7, с. 41], ніби то всі вантажі переміщуються на крайню межу підприємства (зони), а потім транспортуються до центра (заводу). Пропонуємо дещо уточнити формулу О. Чаянова. Точка середньої математичної відстані (L_0) на радіусі (R) площі землеволодіння (S) визначається наступним чином:

$$\pi L_0^2 = \frac{\pi R^2}{2}.$$

Звідси:

$$L_0 = \frac{1}{\sqrt{2}} * R = \varepsilon * \frac{1}{\sqrt{2}} * \sqrt{\frac{S}{\pi}}.$$

Тут нами помічена одна невелика розбіжність із формулою О. Чаянова: замість коефіцієнта $2/3$ (або $0,667$) ми одержали $\frac{1}{\sqrt{2}}$ (або $0,707$). Крім того, нами прийнято коефіцієнт скривлення доріг максимум $1,4$ ($\varepsilon = 1,4$), тому що, рухаючись зигзагом (наприклад, по катетах трикутника), відстань буде максимум у $1,4$ раза більшою, ніж по прямій (гіпотенузі).

При обґрунтуванні ефективності виробництва біодизеля слід враховувати, що енергетичні показники його та біоетанолу не рівнозначні з мінеральними – дизельним паливом і бензином – через різну густину й енергоємність. Багато експертів у своїх обґрунтуваннях щодо ефективності виробництва біологічних палив не беруть до уваги ці відмінності [6, с. 38-39], тоді як біоетанол становить лише 66% енергоємності бензину, а біодизель – 91% енергоємності дизельного

палива [13, с. 307-335]. Тому ціна 1 т біоетанолу та біодизеля буде нижчою від цін на бензин і дизельне паливо – відповідно на 34 і 9 %. На нашу думку, в розрахунках ефективності виробництва біодизеля безпідставно не враховують такий чинник, як вміст олії в насінні ріпаку та кількість одержаної ріпакової олії після промислової його переробки. Різні технології переробки насіння ріпаку на біодизель забезпечують відповідний вихід як олії рослинної, так і біодизеля. Тільки великі переробні підприємства застосовують на кінцевих технологічних стадіях екстракцію (вилучення із макухи жирів за допомогою бензину – нефрасу), що збільшує вихід олії, а її залишок у макусі становить менше 1,5 %.

На менш потужних підприємствах застосовують пресування (попереднє та заключне), а вміст жиру в макусі значно вищий – до 10 % і більше. На вітчизняних повнокомплектних комплексах для переробки насіння ріпаку залишкова олійність досягає 7–14 %, а подібні до них німецької фірми "Sketindustrietechnik" (залишкова олійність 8–9 %) є дуже дорогими [5]. Експерти зазначають, що на функціонуючих низькопродуктивних і малотоннажних біодизельних установках вихід кінцевої продукції вдвічі менший, ніж на іноземних [4]. Крім того, на таких установках ріпаковий метиловий ефір недостатньо очищується (залишки води, мила, механічні домішки тощо), внаслідок чого виникають проблеми у роботі двигунів [15].

Як згадувалося вище, на великих переробних підприємствах (понад 40 тис. т за рік) із застосуванням екстракції (вилучення із макухи жирів за допомогою бензину – нефрасу) залишки олії у макусі менше 1,5 %. Тобто дизельні установки з холодним пресуванням можуть бути ефективними, якщо залишки його у макусі будуть зменшуватися.

Саме таку технологію виробництва біодизеля з олійних культур розробили науковці Технічно-навчального інституту Національного університету біоресурсів та природокористування України – проекти ліній виробництва дизельного біопалива на 300–10000 т за рік. За їхньої участі спільно з вітчизняними машинобудівними заводами, зокрема ТОВ "ТАН" (м. Чернігів), сконструйовано обладнання технологічних ліній, яке дозволяє за холодного пресування забезпечити більший вихід олії і зменшити залишки у макусі до 10–12 % (практично на рівні європейських норм).

Відповідно у навчально-дослідному господарстві Національного університету біоресурсів та природокористування України «Агрономічна дослідна станція» був побудований і прийнятий до експлуатації завод з виробництва біодизеля (налічує три технологічні лінії) як пілотний проект навчально-наукового призначення. Лінії з виробництва олії (НВП «Екструдер», м. Харків), підготовки олії до трансетерифікації («ТАН», м. Чернігів) і

виробництва дизельного біопалива («ТАН», м. Чернігів) успішно пройшли державні приймальні випробування в Українському науково-дослідному інституті прогнозування та випробування техніки і технологій для сільськогосподарського виробництва ім. Л. Погорілого. Нами проведено аналіз економічної ефективності виробництва біодизеля (потужність заводу – 1 т біодизеля за рік).

Таблиця 5.12

Основні технолого-економічні параметри заводу з виробництва біодизеля продуктивністю 1 т/добу*

Показник	Ціна, грн/т	Річний обсяг, т	Річна сума, тис. грн.
Сировина			
Ріпак	1378	3100	4271,8
Метанол	6000	201	1206,0
КОН	5000	18	90,0
Лимонна кислота	6550	3	19,65
Вода технічна	1	210	210,0
Продукція			
РМЕ (біодизель)	6500	1000	6500,0
Ріпакова макуха	1000	2000	2000,0
Неочищений гліцерин	800	270	216,0

Примітка*.Складено автором

Інвестиції у розрахунку на 1 т потужності заводу становлять 2,22 тис. грн. Перерахунок ефективності функціонування заводу показує, що за нового співвідношення в цінах на сировину і кінцеву продукцію завод стає неефективним. Згідно з технологічними даними заводу на 1 т біодизеля витрачається 3,1 т насіння ріпаку. Різниця між ціною, яку взято за основу при розрахунку ефективності, і ціною реалізації насіння ріпаку у 2018 р. становить 1245,5 грн за 1 т. Попередньо розрахований рівень собівартості виробництва 1 т біодизеля – 5723 грн. [1, с. 332]. Тоді собівартість виробництва 1 т біодизеля тільки за рахунок здорожчання сировини – насіння соняшнику – зросте (з урахуванням, що вартість сировини у всіх витратах займає 90 %) до 9197,9 грн $[5723+(3,1*1245,5*0,9)]$, що перевищує ціну дизельного палива (з урахуванням енергетичного еквіваленту 0,91). Проблеми визначення ціни на сировину – насіння ріпаку і дизельне паливо (як база порівняння) та ефективності виробництва біодизеля зазначають автори розробки цих проектів [1, с. 331].

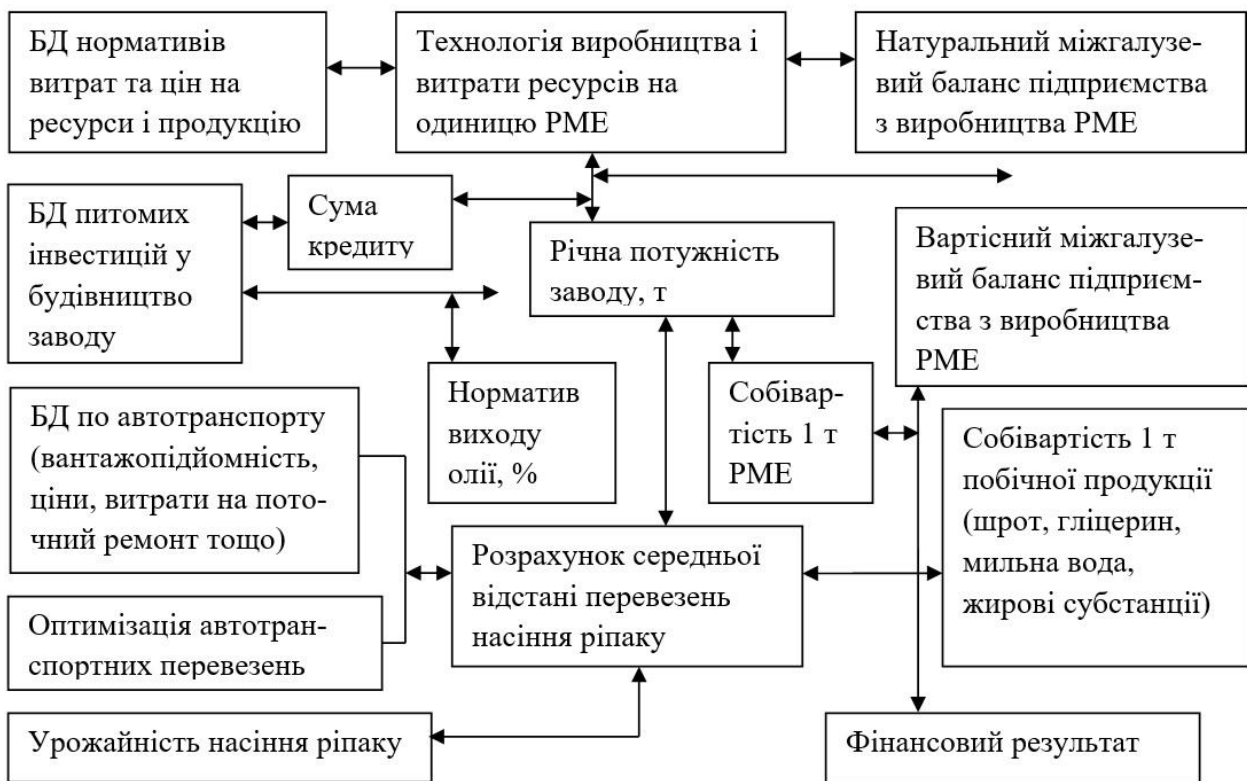


Рис. 5.8 Блок-схема оптимізації автотранспортних перевезень та параметрів кластера з виробництва біодизелю*

Примітка.* Розроблено автором

На наше переконання, саме вміст олії в насінні та ступінь її вилучення у сировину (ріпакову олію) нині є основним чинником ефективності виробництва біодизеля. Адже витрати на насіння (за ринковими цінами) займають до 85–90 % у собівартості виробництва біодизеля. Гіпотетично збільшення виходу олії з одиниці насіння ріпаку реально знижує витрати виробництва – одержуємо економію сировини (насіння ріпаку) на одиницю біодизеля.

Щоб виявити ступінь впливу перерахованих нами чинників на ефективність функціонування підприємств із виробництва біодизеля, необхідно провести системну їх оцінку. Для цього нами побудована наступна блок-схема, яка відображає взаємозв'язок чинників ефективності виробництва біодизеля (рис. 5.8).

Для цього нами побудована наступна блок-схема, яка відображає взаємозв'язок чинників ефективності виробництва біодизеля

На результативність виробництва біодизеля впливають технологічні параметри, рівень цін на ресурси і продукцію, річна потужність заводу з виробництва біодизелю та відстань перевезення насіння ріпаку. Відстань перевезення насіння ріпаку до заводу залежить від питомої ваги ріллі у

земельному фонді території – зони його вирощування. Тому середня математична відстань у кілометрах (L_0) визначалася нами за формулою:

$$L_0 = \varepsilon * \frac{1}{\sqrt{2}} * \sqrt{\frac{Q}{100 * \pi * g_r * p_r * y}}, \quad (1)$$

де Q – потреба в насінні для визначеної потужності заводу, т;

y – урожайність ріпаку в зоні постачання ріпаку на переробку, т/га;

g_r – питома вага площі ріпаку в сівозміні, коефіцієнт;

p_r – питома вага площі рілля у загальній площі земель, коефіцієнт (по Україні $p_r = 0,5380417$).

Витрати палива розраховуються за відомими методиками, розробленими Міністерством автотранспорту України [14]. Згідно з ними лінійна норма витрати палива на пробіг автопоїзда в складі автомобіля з причепом у розрахунку на 100 км пробігу (H_{san}) визначається наступним чином:

$$H_{san} = H_s + H_w * G_{пр}, \quad (2)$$

де H_s – базова лінійна норма витрати палива для автомобіля відповідної марки в розрахунку на 100 км пробігу;

H_w – норма витрати дизельного палива на транспортну роботу у розрахунку на 100 т/км (л/100 т/км);

$G_{пр}$ – маса спорядженого автомобільного причепа, т.

Тоді на основі розрахованого загального пробігу автомобіля (S_h , км) та виконаної роботи (W , т/км) нормативна витрата палива (Q_h , л) буде становити:

$$Q_h = 0,01 * (H_{san} * S_h + H_w * W). \quad (3)$$

Інформація щодо технічних характеристик автомобілів і причепів, включаючи їх споряджену масу, наведена у додатку L. Оскільки об'ємна вага дизельного палива дорівнює 0,84 кг/л [13, с. 310], то нормативна витрата палива у тоннах ($Q_{нт}$) буде обчислена так: $Q_{нт} = (0,84 * Q_h)$. Амортизаційні відрахування та витрати на поточний ремонт розраховуються згідно з прийнятими нормативами. Залежно від вартості автомобілів із причепами (V_a), терміну надання кредиту ($T=10$) та відсоткових ставок ($p=15\%$) обчислюють щорічні витрати (K_r), пов'язані з обслуговуванням боргу й поверненням рівними частинами, за формулою:

$$K_r = V_a * \left\{ \frac{P}{100} / \left[1 - \left(1 + \frac{P}{100} \right)^T \right] \right\}. \quad (4)$$

Оскільки для підвищення якості біодизеля (PME) застосовують по 0,2 % добавки та стабілізатора (проти замерзання), то витрати ріпакової олії на виробництво 1 т будуть становити 0,996 т ($1 - 0,4/100$), а на 100 тис. т біодизеля – 99,6 тис. т. За допомогою цього коефіцієнта (0,996) розраховують потребу в олії на виробництво устанавленого обсягу біодизеля. Залишок жиру (1,5 %) від сирової олії є так званою «жировою субстанцією». Із зростанням потужності

заводу вихід ріпакової олії збільшується, а в макусі залишається значно менше олії. Залежність втрати олійності (g_{vo} у %) від річної потужності заводу (N_t) нами описана наступним чином:

$$g_{vo} = 15,929 * e^{-0,0244 * \frac{N_z}{1000}} \cdot (5)$$

Тоді вихід ріпакової олії (G_{wo} у %) залежно від потужності заводу (N_t) та олійності сировини – насіння ріпаку (G_{vo}) буде дорівнювати: $G_{wo} = G_{vo} - g_{vo}$. Наприклад, за вмісту олії в ріпаку 50 % і потужності заводу 100000 т біодизеля за рік у макусі залишиться 1,4 % олії ($g_{vo} = 15,929 * e^{-0,0244 * \frac{100000}{1000}} = 1,4\%$). Тоді фактичний вихід олії становитиме 48,6 % (50 – 1,4). За потужності заводу 1000 т біодизеля за рік втрата олійності (залишок у макусі) дорівнюватиме 15,5 %, а фактичний вихід олії ріпакової становитиме тільки 34,5 %. Тобто потреба в насінні ріпаку (Q) на виробництво біодизеля встановленого обсягу буде зменшуватися із зростанням потужності заводу (технологічної можливості одержати більший вихід олії):

$$Q = \frac{0,996 * N_t}{G_{vo} - 15,929 * e^{-0,0244 * \frac{N_z}{1000}}} \cdot (6)$$

Для заводу потужністю 100 тис. т біодизеля за рік за 48,6 % виходу олії потреба в насінні дорівнюватиме лише 204,9 тис. т $[(0,996 * 100000) / (48,6 / 100)]$, а для заводу потужністю 1000 т (вихід олії – 34,5 %) – 2887 т. У першому випадку на виробництво 1 т біодизеля буде витрачено 2 т насіння ріпаку, а в другому – 2,9 т, або на 45 % більше. За умови, що стартова олійність ріпаку становитиме 40 %, витрати його на виробництво 1 т біодизеля необхідно буде 2,6 т ріпаку (завод потужністю 100 тис. т), а для заводу на 1000 т біодизеля за рік – 4,1 т або майже на 60 % більше. Оскільки насіння ріпаку у витратах займає найбільшу частку, то саме насіння з високим вмістом олії та технологічна можливість збільшення її виходу на потужних заводах є основними чинниками досягнення ефективності виробництва біодизеля.

Використовуючи формулу 1, наведемо більш досконалу формулу визначення середньої відстані перевезення насіння ріпаку до заводу з урахуванням якісного показника – виходу олії:

$$L_0 = \varepsilon * \frac{1}{\sqrt{2}} * \sqrt{\frac{0,996 * N_t}{(G_{vo} - 15,929 * e^{-0,0244 * \frac{N_z}{1000}}) * (100 * \pi * g_r * p_r * y)}} \cdot (7)$$

У середовищі Excel нами у зведеної таблиці подано математичні формули щодо розрахунку всіх витрат, включаючи кредити, на експлуатацію автотранспортних засобів. Залежно від потреби заводу в обсягах насіння ріпаку встановлюються відстані його перевезення та всі інші техніко-економічні

параметри. Такий запис параметрів автотранспорту, де всі його характеристики розраховуються за допомогою взаємозалежних формул, дозволяє застосувати оптимізацію (вибір найбільш ефективних транспортних засобів) на основі розв'язання задачі лінійного програмування з бульовими змінними (застосування логічної змінної). Якщо даний i -й вид автотранспорту буде застосований на перевезенні вантажу на j -му маршруті він приймається до використання як ефективний (змінна дорівнює одиниці), якщо ні – нулю. Математично це записується наступним чином: $x_{ij} \in \{0;1\}$, $i = \overline{1,m}$, $j = \overline{1,n}$.

Задача оптимізації складу автопарку з розподілу робіт між марками автомобілів на невелику і далеку відстань є складовою загальною оптимізаційною задачею щодо ефективності виробництва біодизеля (див. рис. 1). Витрати автопарку на перевезення насіння ріпаку на завод потужністю 100 тис. т біодизеля за рік (50 % – вміст олії, 2,5 т/га – урожайність насіння ріпаку) з одночасним вибором оптимальних автопоїздів, як приклад, наведено в додатках К, Л.

Важливим для встановлення технологічних витрат є закономірності зміни вартості заводу залежно від його річної потужності. Німецькі дослідники навели дані щодо вартості заводів різної потужності та питомі інвестиції (на 1 кг потужності) [12, с. 25]. Їх використання дало змогу виявити залежність відносних коефіцієнтів інвестицій (у дол. США) на 1 т біодизеля від потужності заводу ($R^2=0,9996$):

$$V_{zi} = 0,8 * (0,171375 + 0,076176 * \frac{N_z}{1000} - 0,000059 * (\frac{N_z}{1000})^2) * V_{z10}, \quad (8)$$

де V_{zi} – вартість заводу i -ї потужності, млн. грн.;

V_{z10} – вартість заводу на 10 тис. т біодизеля, млн дол. США (коефіцієнт інвестицій дорівнює одиниці за потужності заводу 10 тис. т біодизеля);

0,8 – коефіцієнт здешевлення вартості заводу при його будівництві із залученням вітчизняних комплектуючих.

Амортизаційні відрахування взято у розмірі 10 % від вартості заводу, а на поточний ремонт – 5 %.

Наступні два блоки загальної системи оптимізації параметрів заводу щодо можливого ефективного виробництва біодизеля (див. рис. 1) – баланси підприємства з виробництва біодизеля в натуральному та вартісному вимірниках. Їх використання полегшує системне дослідження, хоча технологічні параметри можна розраховувати прямим способом. Проте такі показники складніше включити у формалізованому (математичному) вигляді в загальну систему оптимізації. Розраховані показники виходу ріпакової олії, макухи, біодизеля, гліцерину, мильної води, жирових субстанцій та необхідних

для цього обсягів насіння ріпаку використовуються в побудові матриці міжгалузевого балансу.

Таким чином, нами описано й математично формалізовано всі основні технологічні та економічні залежності (див. рис. 1), які існують за будь-якої централізованої організації переробки продукції із перевезенням сировини з якоїсь території з концентрацією посівів в екологічно допустимих межах та рівнем урожайності, що забезпечуватиме мінімум транспортних витрат. У середовищі Excel можливо робити варіантні розрахунки й задавати такі показники, як потужність заводу, рівень урожайності насіння ріпаку, вміст у ньому олії, частка його посівів у сівозмінах, а всі інші показники будуть розраховані автоматично. За цих умов залишається оптимізувати транспортні перевезення і таким чином завершити визначення всіх витрат на виробництво біодизеля. Другим критерієм може бути, наприклад, нульова рентабельність за умови заданих технологічних параметрів, а результатом – визначення потужності заводу.

Розрахунки показують, що точка безбитковості (2,8 т/га – прогнозний на 2025 р. рівень урожайності насіння ріпаку; 17,5 % – частка посівів ріпаку в сівозміні, ціна 1 т на рівні 2018 р. – 3045,5 грн за 1 т) за 50 % вмісту олії в сировині досягається при потужності заводу 4,5 тис. т біодизеля за рік, за 45 % – 16,6, 40 % – 42,3 тис. т, а при 37,5 % – 67,4 тис. т. Вартість таких заводів буде відповідно становити 14,5, 40, 92,6 і 142 млн грн, а на 1 т потужності – 1,89, 2,10, 2,41 і 3,20 тис. грн. Тобто за низької ціни сировини – насіння ріпаку, яка у 2018 р. була 3045,5 грн за 1 т ефективним буде завод з виробництва біодизеля потужністю 4,5 тис. т за рік, якщо олійність сировини досягне 50 %. За нижчого рівня олійності, наприклад 40 %, необхідна потужність біозаводу становитиме 42,3 тис. т, або буде майже у 10 разів вища. За вищого рівня ціни на сировину – насіння ріпаку – ефективне виробництво біодизеля буде при більших потужностях заводів із його виробництва. Аналогічний вплив на розмір потужності заводу, за якого буде досягнута безбитковість відмічається рівнем цін на сировину – насіння ріпаку. Так, завод річною потужністю 100 тис. т біодизеля (вміст олії у сировині – 50 %, урожайність – 2,8 т/га, частка ріпаку у сівозміні – 17,5 %) за досягнення рівня безбитковості за ціни 1 т насіння ріпаку 4097 грн, потужністю 10 тис. т – 3251, а 1 тис. т за рік – тільки 2420 грн. Якщо олійність насіння ріпаку буде 40 %, то для заводу потужністю 100 тис. т безбитковість досягається за ціни насіння ріпаку 3350 грн, а потужністю 1 тис. т – лише 1892 грн, або буде більше як удвічі нижча, ніж для заводу на 100 тис. т (олійність насіння ріпаку – 50 %). Тільки за останні чотири роки ціна насіння ріпаку коливалася від 2933 грн за 1 т (2015 р.) до 4137,9 грн (2016 р.). Як бачимо, за нестабільного цінового середовища виникає великий ризик щодо

будівництва дрібних і середніх за потужністю заводів із виробництва біодизеля. Навіть для заводів із найвищою потужністю (100 тис. т за рік) виробництво біодизеля було б збитковим за рівня цін на насіння ріпаку, що були у 2016 р. Чим дрібніший за потужністю завод, тим вищий ризик щодо його будівництва і виходу на очікуваний рівень ефективності його функціонування. Водночас будівництво потужних заводів потребує залучення великих інвестиційних вкладень, недоступних для дрібного і середнього бізнесу.

Отже, основною складовою ефективності виробництва біодизеля є скорочення витрат насіння ріпаку, що досягається через селекцію щодо збільшення вмісту олії, так і технологічними досягненнями з її максимального вилучення із сировини. Зі збільшенням виходу олії потреба в насінні ріпаку різко знижується й відповідно собівартість виробництва біодизеля теж, проте за умови, що рівень цін на насіння ріпаку встановлюється без урахування вмісту в ньому олії.

Водночас слід зауважити, що найвищі рівні рентабельності сільськогосподарські товаровиробники в Україні одержують при виробництві саме олійних культур. Висока розораність сільськогосподарських угідь і надмірна насиченість ріллі олійними культурами призведе до незворотних втрат родючості ґрунтів. З іншого боку, за умови обмеження площ посіву олійних культур (соняшнику та ріпаку) зростатимуть попит і відповідно ціни реалізації цієї продукції. За такої ситуації проблематичною стає можливість організації ефективного виробництва біодизеля. Держава має розробити механізми регулювання процесів формування структури виробництва та створити умови для більш ефективного виробництва продукції в інших галузях. При цьому основним критерієм мають бути створення умов для належного проживання населення сільської місцевості [3; 9, с. 89-92; 10]. Зниження цін реалізації насіння ріпаку у 2018 р. порівняно із 2016 р. на 26,4 %, або на 1092,4 грн за 1 т, забезпечує ефективний рівень діяльності заводів малих і середніх розмірів навіть за невисокого рівня олійності насіння ріпаку. Спад попиту з боку країн ЄС, які почали закуповувати біопалива в Латинській Америці, сприяє створенню в Україні умов для ефективного виробництва біодизеля. Водночас інвестування перспективних проектів щодо будівництва заводів і виробництва біодизеля є ризикованим заходом через цінову нестабільність.

Література

1. Блюм Я.Б., Гелетуша Г.Г., Дубровін В.О. та ін Біологічні ресурси і технології виробництва біопалива: монографія. К: «Аграр Медіа Груп», 2010. С. 403.
2. Калінчик М.В., Ільчук М.М., Новосельцева А.М. Розвиток підприємств олієжирового підкомплексу в системі євроінтеграції: монографія. *Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*, Київ, 2014. С. 203

3. Калінчик М.В., Новосельцева А.М. Моделювання варіантів ефективного виробництва біодизелю в Україні. *Агросвіт*, 2012. № 9. С. 25–29.
4. Калініченко В. Про стан використання біодизелю та біоетанолу у світі та в Україні аналітична записка. URL: http://esco-ecosys.narod.ru/2009_6/art026.htm.
5. Лук'янець В. О., Бовсуновський В.М. Обґрунтування технологічних схем переробки насіння ріпаку. URL: http://www.rusnauka.com/11_NPRT_2007/Agricole/22280.doc.htm.
6. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві. 20-ті річні збори Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграріїв, 25-26 лютого 2010 р.: доповідь. К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010. С. 57.
7. Методичні рекомендації щодо формування спеціалізованих сільськогосподарських підприємств з виробництва продукції тваринництва та обґрунтування раціональних розмірів ферм і комплексів: за ред. В.Я. Месель-Веселяка. К.: ННЦ «ІАЕ УААН», 2007. С. 64.
8. Наука и технологии – Краматорская разработка не уникальна. URL: <http://home.expert.ru/ukraine/07/07-34-30/data/qa>.
9. Новосельцева А. М. Оптимізація параметрів заводу з виробництва біодизелю та зон постачання насіння ріпаку. Інноваційні засади сталого розвитку національного господарства: Науково - практична інтернет-конференція, м. Хмельницький, 23–24 лютого 2012 р: тези доповіді. Тернопіль, 2012. С. 184.
10. Новосельцева А. М. Еколого-економічне моделювання ефективності виробництва зернових, олійних культур та біопалив. *Проблеми управління продуктивністю галузей і підприємств АПК*: Науково - практична конференція, м. Київ, 25–26 квітня 2012р.: тези доповіді. Київ, 2012. С. 246.
11. Оверченко Б. Перспективи та проблеми виробництва біодизелю в Україні. URL: <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=2913&number=95>.
12. Програма ТАСІС з використання альтернативних джерел енергії: Виробництво біодизелю на основі переробки ріпакового насіння. Використання біодизельного пального у сільському господарстві. К., 1996. С. 53.
13. Політика України у сфері сільського господарства, біоенергетики та харчової промисловості – дослідження, висновки та рекомендації: за ред. Х.Штрубенхоффа, В.Мовчан, І.Бураковського. К.: Видавничий дім «АДЕФ-Україна», 2009. С. 383.
14. Про затвердження Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті: Наказ Міністерства автотранспорту України № 43 від 10.02.98 зі змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства транспорту № 893 від 17.12.2002 № 99 від 16.02.2004 Наказом Міністерства транспорту та зв'язку № 973 від 05.08.2008 Наказом Міністерства інфраструктури № 411 від 07.10.2011). URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1040.1389.5&nobreak=1>.
15. Ріпак замість нафти. Електронний ресурс. URL: <http://ukrgazeta.plus.org.ua/article.php?ida=1347>.
16. Чайнов А. Оптимальные размеры земледельческих хозяйств: Труды Высшего Семинария с.-х. экономии и политики при Петровской с.-х. академии. М.: Изд-во Наркомзема «Новая деревня», 1922. С.5–82.

Авторський колектив

Аведян Людмила Йосіповна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Ареф'єва Олена Володимирівна, *д.е.н., професор, м. Київ*
Ареф'єв Сергій Олеговіч, *д.е.н., м. Київ*
Ареф'єв Володимир Олеговіч, *к.е.н., м. Київ*
Азізова Катерина Михайлівна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Безугла Юлія Євгенівна *к.е.н., доцент, м. Харків*
Божанова Олена Василівна, *к.е.н., доцент, м. Дніпро*
Брицький Ростислав Русланович, *студент, м. Київ*
Гавкалова Наталія Леонідівна, *д.е.н., професор, м. Харків*
Гавриленко Микола Миколайович, *м. Київ*
Гаврилюк Юлія Григорівна, *аспірант, м. Київ*
Гончаренко Ірина Миколаївна, *к.е.н., доцент, м. Київ*
Гораль Ліліана Тарасівна., *д.е.н., професор, м. Івано-Франківськ*
Грицина Оксана Володимирівна, *к.е.н., доцент, м. Львів*
Давидова Оксана Юрійівна, *д.е.н., проф., м. Харків*
Дем'яненко Тетяна Іванівна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Дуднєва Юлія Ернстівна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Забашта Євгеній Юрійович, *аспірант, м. Київ*
Залуцька Христина Ярославівна, *к.е.н., доцент, м. Львів*
Заєць Ганна Петрівна, *аспірант, м. Харків*
Зиз Дмитро Дмитрович, *аспірант, м. Київ*
Ігуменцев Олексій Володимирович, *аспірант, м. Київ*
Карлова Олена Анатоліївна, *д.е.н., професор, м. Харків*
Кір'ян Олена Іванівна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Козик Василь Васильович., *к.е.н., професор, м. Львів*
Колещук Орест Ярославович, *к.е.н., доцент, м. Львів*
Колодізева Тетяна Олександрівна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Кононенко Яна Вікторівна, *к.е.н., м. Харків*
Курочкіна Ірина Геннадіївна, *к.е.н., доцент, м. Дніпро*
Лунячек Вадим Едуардович, *д.пед.н., професор, м. Харків*
Матвєєв Павло Миколайович, *к.е.н., м. Харків*
Мащенко Марина Анатоліївна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Мних Ольга Богданівна, *д.е.н., професор, м. Львів*
Мрихіна Олександра Борисівна., *д.е.н., доцент, м. Львів*
Мягих Ірина Миколаївна, *д.е.н., професор, м. Київ*
Обиденнова Тетяна Сергіївна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Пілецька Саміра Тимофєєвна, *д.е.н., професор, м. Київ*
Прохорова Вікторія Володимирівна, *д.е.н., професор, м. Харків*
Проценко Анастасія Володимирівна, *здобувач, м. Харків*
Резнік Надія Петрівна, *д.е.н., професор, м. Київ*
Резніченко Дмитро Сергійович, *магістр, м. Київ*
Сластьяникова Кристина Ігорівна, *магістр, м. Харків*
Тиманюк Валерія Миколаївна, *к.фарм.н., доцент, м. Харків*
Титикало Володимир Сергійович, *к.е.н., доцент, м. Київ*
Ус Юлія Володимирівна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Чобіток Вікторія Іванівна, *к.е.н., доцент, м. Харків*
Шийко Віра Ігорівна *к.е.н., м. Івано-Франківськ*
Шкварилюк Марта Володимирівна, *магістр, м. Івано-Франківськ*
Шляхетко Віталій Васильович, *к.е.н., доцент, м. Львів*
Штангрет Андрій Михайлович, *д.е.н., професор, м. Львів*

Наукове видання

ІННОВАЦІЙНІ ПЛАТФОРМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Колективна монографія

за редакцією В. В. Прохорової
технічний редактор Т.І. Дем'яненко

Формат 60x84 1/16. Підисано до друку 15.01.2020 р. Папір офсет. Друк цифровий
Ум.друк. арк. 17,8. Тираж 300 прим. Зам.06-06

**Видавництво та друк
ФОП Іванченко І.С.**

пр. Тракторобудівників, 89-а/62, м. Харків, 61135
тел.: +38 (050/093) 40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 4388 від 15.08.2012 р.

www.monograf.com.ua