

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ISSN 2415-3583

ВИПУСК 6, 2018

КИЇВ, 2018

Підприємництво та інновації

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Науковий журнал «Підприємництво та інновації» призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та практичними питаннями щодо дослідження бізнес-процесів та майбутніх тенденцій підприємництва, інновацій та управління бізнесом.

Підприємництво та інновації : журнал / ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»; редкол.: Л.Г.Смоляр (голов. ред.) та ін. – Київ, 2018. – Вип. 6. – 160 с.

Голова редакційної колегії, головний редактор:

Смоляр Л. Г.,

професор, к.е.н., ректор Міжнародного університету фінансів

Співголови:

Гавриш О. А.,

професор, д.т.н., декан факультету менеджменту та маркетингу
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Круш П. В.,

професор, к.е.н., завідувач кафедри економіки і підприємництва
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Члени редакційної колегії:

Ангелов К. П., професор, д.е.н., професор Технічного університету Болгарії

Акульшин О. О., д.т.н., заступник голови правління з наукової роботи
ПАТ «Український нафтогазовий інститут», академік УНГА

Баюра Д. О., професор, д.е.н., професор кафедри економіки підприємства
КНУ ім. Т.Шевченка

Войтко С. В., професор, д.е.н., завідувач кафедри міжнародної економіки
КПІ ім. Сікорського

Дергачова В. В., професор, д.е.н., завідувач кафедри менеджменту
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Дорошкевич Д. В., доцент, д.е.н., завідувач кафедри менеджменту та
інновацій Міжнародного університету фінансів

Зайченко Ю. П., професор, д.т.н., професор кафедри математичних методів
системного аналізу ННК «ІПСА» КПІ ім. Ігоря Сікорського

Зозульов О. В., професор, к.е.н., заступник декана ФММ з наукової роботи
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Ляш О. І., професор, д.е.н., проректор з наукової та міжнародної діяльності
Міжнародного університету фінансів

Кам'янська О. В., доцент, к.е.н., проректор з науково-педагогічної роботи
Міжнародного університету фінансів

Крамарев Г. В., к.е.н., голова правління ПАТ «Український нафтогазовий
інститут»

Крейдич І. М., професор, д.е.н., завідувач кафедри теоретичної та
прикладної економіки КПІ ім. Ігоря Сікорського

Кураташвілі А. А., професор, д.е.н., завідувач відділом економічної теорії
Інституту економіки ім. П. Гугушвілі Тбіліського державного університету
ім. І. Джавахішвілі

Ланко О. О., професор, д.е.н., завідувач кафедри фінансів та кредиту
Міжнародного університету фінансів

Малий І. Й., професор, д.е.н., завідувач кафедри макроекономіки та
державного управління ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Мартиненко В. П., професор, д.е.н., професор кафедри економіки і
підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського

Sébastien Ménard, Professor of Economics, University of Le Mans (France)

Мітенков М. В., доцент, к.т.н., доцент кафедри ТiPO Білоруського
національного технічного університету

Новіков О. М., професор, д.т.н., проректор з науково-педагогічної роботи
(перспективний розвиток) КПІ ім. Ігоря Сікорського, заслужений діяч
науки і техніки

Подладчиков В. М., професор, д.т.н., професор кафедри математичних
методів системного аналізу ННК «ІПСА» КПІ ім. Ігоря Сікорського

Dr. Tom Larder, Corporate Director / Chairman Emeritus, CDSPI

Черняк О. І., д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України,
Лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, завідувач
кафедри економічної кібернетики КНУ ім. Т. Шевченка

Відповідальний секретар:

Трофименко О.О., доцент, к.е.н., доцент кафедри економіки та
підприємництва Міжнародного університету фінансів

Технічний редактор:

Тюленсва Ю. В., доцент, к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва
КПІ ім. Ігоря Сікорського

Випуск 6, 2018

ISSN 2415-3583

Засновник:

ПВНЗ «Міжнародний університет
фінансів»

*Журнал включено до переліку
наукових фахових видань України в
галузі економічних наук*

(Наказ Міністерства освіти і науки
України від 28.12.2017 № 1714)

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
серія КВ №21478-11278 Р від
04.08.2015 р.

Рекомендовано до друку Вченою
Радою МУФ протокол №5–18/19
від 28 грудня 2018 року

Видається 2 рази на рік.
Засновано в 2015 р.

Адреса редакції:

м. Київ, пр. Перемоги, 37
КПІ ім. Ігоря Сікорського, корп.1 (ліве
крило)

Телефон: (044) 277-43-28

e-mail: iuf_journal@iuf.edu.ua

*Відповідно до Закону про авторські
права, при використанні наукових ідей
та матеріалів цього випуску посилання
на авторів і видання є обов'язковим.
Передрук і переклади дозволяються
лише зі згоди автора та редакції.*

Матеріали друкуються мовою
оригіналу. Відповідальність за добір і
викладення фактів несуть автори.
Редакція не завжди поділяє точку зору
авторів публікацій.

Підп. до друку 28.12.2018.

Формат 60x84 1/8

Папір офс. №1. Друк. цифровий

Гарнітура Times.

Ум. друк. арк. 9,30. Обл.-вид. арк. 13,09.

Наклад 150 пр. Зам. № 2812-18

© ПВНЗ «Міжнародний університет
фінансів», 2018

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Випуск 6, 2018
ISSN 2415-3583

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Київ, 2018

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ*К. О. Бояринова, А. Ю. Ніканорова*

ІННОВАЦІЙНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ЧИННИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ТА ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	7
--	----------

І. В. Макалюк, М. М. Ремінський

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ СТАНОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	14
---	-----------

М.А. Чайковська, Є.О. Чайковський

СПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ	21
--	-----------

І.І. Нагорна

ВЕКТОР ПРІОРИТЕТНИХ АЛЬТЕРНАТИВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	27
--	-----------

Б.В. Дергалюк

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	37
--	-----------

Ю. П. Воржакова

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМИ РИЗИКАМИ	41
--	-----------

О.С. Щербіна, А.А. Головань

ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА	48
---	-----------

А. В. Гречко

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	53
---	-----------

Н.В. Семенченко, Л.С. Борданова

ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	58
---	-----------

А.Д. Кухарук

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	68
---	-----------

Е. І. Данілова

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ОСНОВІ СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОГО ПІДХОДУ	77
--	-----------

ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІННОВАЦІЙ

Л. Г. Смоляр, О.В. Кам'янська

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ТРАНСФЕРУ ЗНАНЬ УНІВЕРСИТЕТАМИ .	85
---	-----------

М.О. Коба

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВАГОНБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..	94
---	-----------

Г.М. Филюк, К. М. Власова

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ БАР'ЄРІВ ВХОДУ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА НОВІ ЗОВНІШНІ РИНКИ ..	101
---	------------

О.С. Щербіна

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ МОРСЬКИХ ПОРТІВ.....	110
--	------------

Д.В. Солоха, О.В. Белякова

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ З ОРГАНІЗАЦІЇ МОРСЬКИХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ Й ЇХ МИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЩОДО РЕАЛІЙ УКРАЇНИ.	115
---	------------

О. О. Корогодова

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР НА КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0 .	125
---	------------

А.Ю. Погребняк, О.О. Трофименко, В. В. Гушуляк

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАПІВ СФЕРИ АПК В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0.....	130
---	------------

О. Р. Кривицька

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	137
--	------------

Н.В. Рощина, Н.О. Черненко

ПИТАННЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.	146
---	------------

О.С. Харченко, К.С. Садовніченко

МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .	153
--	------------

CONTENT
THEORETICAL AND EMPIRICAL RESEARCH*K. Boiarynova, A. Nikanorova*

INNOVATIVE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES: ACTIVATION FACTORS AND APPROACHES TO SUPPLY	7
---	----------

I. Makaliuk, M. Reminskyi

INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL CONDITIONS OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE	14
--	-----------

M.A. Chaikovsky, E.A. Chaikovsky

ABILITY OF ENTERPRISES TO IMPLEMENT AN INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY	21
---	-----------

I.I. Nahorna

VECTOR OF PRIORITY ALTERNATIVES PROVIDING ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE	27
--	-----------

B.V. Derhaliuk

INTELLECTUAL CAPITAL AS FACTOR OF IMPLEMENTING STRUCTURAL CHANGES IN THE NATIONAL ECONOMY	37
--	-----------

Y. Vorzhakova

MANAGEMENT SYSTEM FOR PERSONAL RISKS.....	41
--	-----------

Olha Shcherbina, Anatoliy Holovan'

PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF PLANNING ADVERTISING COMMUNICATIONS OF THE ENTERPRISE	48
--	-----------

A.V. Hrechko

PHYSICAL DECENTRALIZATION AS DETERMINANTS OF REGIONAL DEVELOPMENT.....	53
---	-----------

N. Semenchenko, L. Bordanova

IDENTIFICATION OF FACTORS INFLUENCING THE EFFECTIVENESS OF FISCAL POLICY IN UKRAINE.....	58
---	-----------

A.D. Kukharuk

FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISES	68
---	-----------

E.I. Danilova

THE CONCEPTION OF MANAGEMENT OF THE ECONOMIC SECURITY BASED ON SYSTEMIC STRUCTURAL APPROACH.....	77
---	-----------

PRACTICE INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP

L. G. Smoliar, O.V. Kamyanska

FORMATION OF MODERN KNOWLEDGE TRANSFER MODELS BY THE UNIVERSITIES 85

M.O. Koba

INNOVATION ACTIVITY OF WAGON-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE 94

G. M. Filyuk, K. N. Vlasova

A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ENTRY BARRIERS OF MEAT INDUSTRY ENTERPRISES INTO NEW FOREIGN MARKETS 101

Olha Shcherbina

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT STRATEGY OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF SEA PORTS 110

D. Solokha, O. Bieliyakova

STUDY OF THE WORLD EXPERIENCE IN THE ORGANIZATION OF MARITIME TRANSPORT AND CUSTOMS SUPPORT IN RELATION TO THE REALITIES OF UKRAINE..... 115

O. O. Корогодова

THE IMPACT OF INNOVATIVE TRANSNATIONAL STRUCTURES ON DEVELOPING COUNTRIES, IN THE INDUSTRY 4.0 125

А.Ю. Погребняк, О.О. Трофименко, В. В. Гушуляк

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF STARTUPS AT THE AGROSHERE IN THE INDUSTRY 4.0 130

O. Kryvytska

IMPLEMENTATION OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL INSTRUMENTS IN TERMS OF JUSTIFICATION OF THE ATTRACTION OF THE LIFE INSURANCE . 137

N.V. Roshchina, N.O. Chernenko

QUESTION ABOUT IMPLEMENTATION AND FUNCTIONING COMPANIES' INTERNAL AUDIT 146

O. Kharchenro, K. Sadovnichenko

MODELING EFFICIENCY OF PRODUCTION ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.... 153

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ**УДК 330.341.1****JEL classification: D20**

К. О. Бояринова, к. е. н., доц., доцент кафедри менеджменту
А. Ю. Ніканорова, магістр
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**ІННОВАЦІЙНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ЧИННИКИ
АКТИВІЗАЦІЇ ТА ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

У статті розглянуто сутність конкурентоспроможності та інноваційної конкурентоспроможності підприємств. Обґрунтовано роль та значення інноваційної конкурентоспроможності у їх розвитку. Надано визначення інноваційної конкурентоспроможності підприємства як здатності продукувати результат, відмінний від аналогів, що забезпечить підприємству економічне зростання у довгостроковій перспективі. Конкретизовано зміст інноваційної конкурентоспроможності на індивідуальному рівні (конкурентоспроможність інноваційної продукції/технології її створення), мікрорівні (конкурентоспроможність підприємства на інноваційному ринку), мезорівні (конкурентоспроможність виду економічної діяльності вищих технологічних укладів), макrorівні (конкурентоспроможність економіки в науково-технічному розвитку). Виявлено та охарактеризовано чинників активізації забезпечення інноваційної конкурентоспроможності: відсутність бар'єрів для прийняття інноваційних рішень, фінансові ресурси для інноваційного розвитку, належний зв'язок виробництва і сфери НДДКР, кваліфіковані кадри нового покоління, якісна система управління інноваціями, активна зацікавленість керівників підприємства в інноваціях. На основі порівняння функціонального та проектного підходів.

Визначено та пояснено переваги використання проектного підходу в забезпеченні інноваційної конкурентоспроможності, який дозволить більш точно визначити конкретні потреби підприємства в інноваціях, прискорювати процес створення і впровадження інновацій: орієнтування на кінцевий результат, а не безпосередньо на процес його досягнення, досягнення високої ефективності діяльності на інноваційних засадах, гнучкість реагування на зовнішні і внутрішні зміни для варіювання конкурентного положення підприємства на ринку, контроль якості процесу для зміни технології забезпечення конкурентних перевагах, оперативність реагування на зміни та впровадження інновацій залежно від наявної на даний момент потреби ринку, демократична система управління для розвитку креативного мислення персоналу, щоб пропонувати нові рішення та створювати інновації. Обґрунтовано підвищення інноваційної конкурентоспроможності на основі проектного підходу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інноваційна конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, проектний підхід, інноваційний проект.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інноваційний шлях розвитку є провідним напрямом забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Проте підприємства для її підвищення здебільшого використовують традиційні методи – зменшення собівартості, активне просування продукції тощо. Поряд з цим інноваційну конкурентоспроможність мають забезпечувати ефективні механізми стимулювання інноваційної діяльності та

управління інноваційним розвитком, підвищення інтелектуального капіталу, в тому числі з залученням кваліфікованих кадрів, покращення якості та забезпечення унікальності продукції на інноваційних засадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблематика забезпечення та підвищення конкурентоспроможності

підприємств широко представлена в дослідженнях провідних учених: М. Портера [2], В. Василенка [3], Р. А. Фатхутдинова [4], З. Є. Шершньової [5], І. З. Должанського [6], Т. Гринько [7], С. Ярошенко [8], С. Тульчинської [9], Р. Фещура, В. Кічор, А. Якімова [10], Е. Харгадона [11]. Однак питання розгляду чинників її активізації та підходів до забезпечення все ще залишаються актуальними.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд змісту та ролі інноваційна конкурентоспроможність підприємств у розвитку підприємств, виявлення та обґрунтування чинників активізації та підходів до забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Аналіз тенденцій розвитку провідних підприємств, а також світовий досвід показує, що в зв'язку з обмеженістю традиційних факторів розвитку, використання інновацій стає головним напрямком підвищення конкурентоспроможності для більшості підприємств.

Однак на вітчизняних підприємствах інноваційний чинник не використовується повною мірою, що зумовлено рядом проблем економічного, фінансового та організаційного характеру.

Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 46 місці серед 50 досліджуваних країн [1]. За даними Глобального індексу інновацій (GlobalInnovationIndex), у 2018 році Україна посіла у рейтингу найвищу позицію за останні сім років – 43 місце, покращивши його з минулого року на сім позицій, що обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності – співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів [1].

Це свідчить, що процеси інноватизації набувають актуальності та поступово стають саме тим чинником, який спроможний забезпечити конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Активізація шляхів підвищення інноваційної конкурентоспроможності підприємств стримується низкою проблем, в числі яких обмеження попиту на інноваційну продукцію, недосконалість оподаткування підприємств,

відсутність належного зв'язку виробництва і сфери НДДКР, дефіцит кваліфікованих кадрів.

З позиції сутності конкурентоспроможності, розглянемо її традиційне розуміння в дослідженнях науковців (табл. 1). М. Портер асоціював її з властивістю суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними суб'єктами [2]. Враховуючи наведені трактування, слід зазначити, що інноваційна конкурентоспроможність підприємства виражається, перш за все, в його здатності продукувати результат, відмінний від аналогів, який забезпечить підприємству економічне зростання у довгостроковій перспективі.

Конкурентоспроможність має ґрунтуватись на спроможності залучати споживачів, реалізувати великі обсяги виробленої продукції, найкращим чином використовуючи комбінацію «ціна-якість-терміни». У сучасних умовах економічного розвитку підприємство може вважатися конкурентоспроможним тоді, коли воно показує високу ефективність своєї діяльності, стійко зберігає позитивні показники цієї діяльності і має позитивну динаміку збільшення ринкової вартості.

З точки зору інноваційної конкурентоспроможності, вона більшою мірою пов'язана з активізацією інноваційного розвитку, діяльністю креативного персоналу, здатного ефективно використовувати нову техніку і технології, виробляти інноваційну продукцію і генерувати нові знання.

Інноваційна конкуренція належить до нецінової конкуренції, що потребує формування унікальних конкурентних переваг. При цьому орієнтація на інновації має базуватись на усвідомленні ролі і можливостей новацій. Їх впровадження не тільки у сфері технологічних нововведень і виробництва нового продукту, але й в управлінських технологіях.

Фактором переходу до конкуренції такого типу є прогрес. Нині ринок притримується зовсім інших принципів, ніж раніше. Споживачі висувають зовсім інші вимоги до продукції в контексті унікальності, а партнери та інвестори до підприємств стосовно іміджу. Нові технологічні інновації в міру їх ускладнення і збільшення частки інтелектуальної праці створюють передумови для зміни глобальної парадигми розвитку, а саме переходу до загальносвітового інтеграційного розвитку [9].

Таблиця 1 – Наукові підходи щодо трактування поняття інтелектуальний аналіз даних (Data Mining) в сучасній науковій літературі

Автор	Трактування
М. Портер	Конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку на рівні з аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин, що присутні на ринку [2].
В. О. Василенко	Конкурентоспроможність – здатність організації домагатися своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями діють інші підприємства [3]. Конкурентоспроможність – здатність комерційної організації робити і продавати конкурентоспроможний продукт, перевага даної конкретної організації стосовно інших організацій конкурентів у даній галузі бізнесу [3]. Конкурентоспроможність підприємства - можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку [3].
Р. А. Фатхутдинов	Конкурентоспроможність – властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної проблеми, у порівнянні з аналогічними об'єктами, що є на даному ринку [4].
З. Є. Шершеньова, С. В. Оборська	Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що знаходить вираження в таких результатуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність [5].
І. З. Должанський	Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [6].
Т. В. Гринько	Конкурентоспроможність – здатність підприємства господарювати ефективніше, ніж інші підприємства-конкуренти [7].
Є. М. Карпенко	Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка проявляється в умовах конкуренції як здібність задіяти необхідні ресурси і зробити з них конкурентоспроможний товар, визначається продуктивністю використання виробничих ресурсів, обумовлює його положення на ринку і залежить від аналогічної властивості його галузі та країни [8].

Складено автором на основі [2–8].

З урахуванням зазначеного як конкурентоспроможність, так і інноваційна конкурентоспроможність забезпечуються від індивідуального до макрорівня (рис. 1). Інноваційна конкурентоспроможність підприємства означає нові підходи до боротьби з конкурентами та зайняття передових позицій на ринку. Їх ціллю є підвищення управління інноваційним розвитком на підприємстві.

Активізація підвищення інноваційної конкурентоспроможності залежить від ряду чинників:

- відсутності бар'єрів для прийняття інноваційних рішень. На формування сприятливих умов прийняття інноваційних рішень мають вплив сприятливий інноваційний клімат у країні, тобто наявність відповідного законодавства та зацікавленості держави у

впровадженні інновацій на підприємствах. Відсутність монополій на ринку та "тіньової" гри з боку конкурентів можна також вважати чинниками, що дозволяють прозоро інноваційно конкурувати підприємствам;

- фінансові ресурси для інноваційного розвитку. Наявність вільних оборотних активів, які підприємство може витратити на впровадження інноваційної складової у своєму розвитку, або можливість залучити ці кошти ззовні забезпечить достатність коштів для реалізації інноваційних заходів забезпечення конкурентоспроможності;

- належний зв'язок виробництва і сфери НДДКР. Проведення актуальних досліджень, які дійсно зможуть вдосконалити та поліпшити виробництво, їх практична реалізація є достеменно першочерговими заходами в

активізації забезпечення конкурентоспроможності підприємств;

– кваліфіковані кадри нового покоління на підприємстві. Відповідність персоналу сучасним умовам ринку праці, його готовність персоналу до інновацій та змін перш за все визначає інноваційну політику та ідеологію функціонування підприємств, що має вплив на шляхи підвищення конкурентоспроможності;

– якісна система управління інноваціями. Адміністративно-управлінська система, яка буде проводити всі етапи впровадження інновації на виробництві, від зародження ідеї до виведення на

ринок інноваційного продукту, є вирішальним чинником втілення різноспрямованих пропозицій з забезпечення та підвищення конкурентоспроможності;

– активна зацікавленість керівників підприємства в інноваціях. Бажання підприємства розвиватись, готовність до ризику, бажання керівників реалізовувати новітні проекти, вкладати значні кошти у інноваційну діяльність є головним управлінським важелем в провадженні заходів з забезпечення інноваційної конкурентоспроможності підприємств.

Конкурентоспроможність



Інноваційна конкурентоспроможність

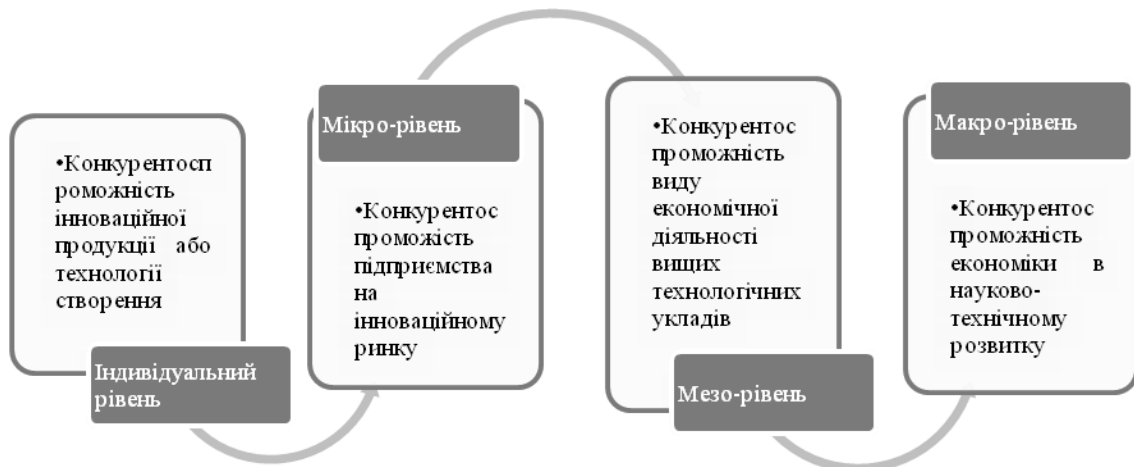


Рисунок 1 – Рівні конкурентоспроможності та інноваційної конкурентоспроможності
Складено з використанням [12]

Слід зазначити, що забезпечення інноваційної конкурентоспроможності є більш продуктивним та швидко реалізованим за використання проектного підходу (табл. 2). Такий підхід дозволяє більш

точно визначити конкретні потреби підприємства в інноваціях, швидше реалізовувати пріоритетні завдання інноваційного розвитку.

Таблиця 2 – Порівняльна характеристика функціонального та проектного підходів

Ознака	Функціональний підхід	Проектний підхід
Сутність	Підприємство розглядається як механізм, що володіє набором функцій, що розподіляються серед підрозділів	Ґрунтується на делегуванні повноважень та призначенні відповідальних осіб за досягнення поставлених цілей
Об'єкт	Відділ, організаційна структура	Проект
Недоліки	1) відсутність зацікавленості працівників в кінцевому результаті, вони не орієнтовані на цільові завдання підприємства; 2) ускладнений обмін інформацією між підрозділами, що призводить до великих накладних витрат, тривалих термінів вироблення управлінських рішень; 3) потрібно багато часу для реалізації управлінського впливу на виробничий процес; 4) авторитарне управління та ін.	1) обмеженість ресурсів межами проекту
Переваги	1) безконфліктний процес прийняття рішень, що виключає взаємозалежність осіб, що рішення	1) орієнтація на кінцевий результат; 2) досягнення високої ефективності діяльності; 3) має чітко визначені часові рамки початку та закінчення; 4) контроль якості кінцевого продукту; 5) концентрація на задачах і способах їх виконання.

Складено на основі [13].

В основу проектного підходу закладено проект — процес з певною метою, що необхідно досягти в певні терміни, під який виділяються людські, матеріальні, фінансові та інші ресурси [10]. Основним принципом проектного підходу є створення абсолютно нового продукту, нової технології, сучасного продукту. Реалізація проектів вимагає кваліфікованого персоналу з управління та чималих затрат [10]. Загалом проектне управління є переходом від функціонального до стратегічного мислення керівників і виконавців.

Інноваційний проект – система взаємопов'язаних цілей і програм їх досягнення, що являють собою комплекс науково-дослідних, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих (пов'язаних з ресурсами, термінам і виконавцям), оформлених комплектом проектної документації, що забезпечують ефективне рішення конкретної науково-технічної задачі (проблеми), вираженої в кількісних показниках і приводить до інновації [11]. Необхідно відзначити, що будь-який інноваційний проект є інвестиційним, так як

вимагає фінансових вкладень. Несхильність до реалізації інноваційних проектів часто пояснюють також так званою «агентською проблемою», що полягає в асиметрії інтересів акціонерів, зацікавлених, насамперед, в зростанні вартості акцій, і менеджерів, орієнтованих на максимізацію обороту, чого не може забезпечити реалізація інноваційного проекту в короткостроковій перспективі [10]. Загалом перевагами використання проектного підходу в забезпеченні інноваційної конкурентоспроможності можна вважати орієнтування на кінцевий результат, а не безпосередньо на процес його досягнення, що дійсно є провідним в забезпеченні інноваційної конкурентоспроможності; досягнення високої ефективності діяльності на інноваційних засадах; гнучкість реагування на зовнішні і внутрішні зміни, що надасть можливість варіювати конкурентне положення підприємства на ринку; контроль якості процесу, а не кінцевого продукту, що дозволить змінювати технології забезпечення конкурентних перевагах; мотивація, в тому числі і матеріальна; оперативність реагування на зміни та впровадження інновацій залежно від наявної

натепер потреби ринку; демократична система управління, яка дозволяє персоналу креативно мислити, пропонувати нові рішення та створювати інновації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином інноваційна конкурентоспроможність підприємства виражається, перш за все, в його здатності продукувати результат, відмінний від аналогів, який забезпечить підприємству економічне

зростання у довгостроковій перспективі. Її забезпечення передбачає застосування нових підходів до боротьби з конкурентами для зайняття передових позицій на ринку. Проектний підхід як один з основних підходів до підвищення ефективності управління інноваційним розвитком, дозволить більш точно визначити конкретні потреби підприємства в інноваціях, прискорювати процес створення і впровадження інновацій.

Список літератури

1. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/strategiya-innovaciinogo-rozvtuku-ukrainy/>
2. Портер М. Конкуренція. М: Вільямс, 2010. 608 с.
3. Василенко В. О. Стратегічне управління. К. : ЦУЛ, 2003. 396 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М. : ИНФРА М. 2000. 312 с.
5. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління : [навч. посіб.]. К. : КНЕУ, 1999. С. 66–84.
6. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посіб.]. К. : Центр начальної літератури, 2006. 384 с.
7. Гринько Т. В. Фактори конкурентоспроможності підприємств. Держава та регіони. 2004. № 2. С. 50–53.
8. Ярошенко С. П. Резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства. Суми : Козацький вал, 1998. 249 с.
9. Тульчинська С.О., Інноваційна конкурентоспроможність в умовах глобалізації. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11550/09-Tulchinska.pdf?sequence=1>
10. Прийняття проектних рішень: навч. посіб. / Р.В. Фещур, В.П. Кічор, А.І. Якимів [та ін.]; за ред. Р.В. Фещура; Нац. універ. «Львівська політехніка». Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2013. 216 с.
11. Харгадон Е. Управління інноваціями. Досвід провідних компаній. М: Вільямс, 2007. 304 с.
12. Бондаренко А. И. Конкурентоспособность как важнейшая рыночная характеристика. Аграрный вестник Урала. 2012. №1(93). С. 80–83.
13. Захаркін О.О. Порівняльна характеристика управління підприємством в системі його інноваційної діяльності. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/46115/42779>

References

1. Machusky V. (2018), "Strategy of innovation development of Ukraine for the period up to 2030", *Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na period do 2030 roku*, [Online], available at: <https://www.businesslaw.org.ua/strategiya-innovaciinogo-rozvtuku-ukrainy/>
2. Porter M. (2010), *Konkurentsia*. [Michael E. Porter on Competition], M: Viliams, 2010.
3. Vasylenko V. O. (2003), *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management], K. : TsU.
4. Fatkhutdynov R.A. (2000), *Konkurentospromozhnist: ekonomika, strateniia, upravlinnia* [Competitiveness: economy, strategy, management], M. : YNFRA M
5. Shershynova Z. Ye and ,Oborska S. V. (1999) *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management], K. : KNEU.
6. Dolzhanskyi I. Z. and ,Zahorna T. O. (2006), *Konkurentospromozhnist pidpriemstva* [Competitiveness of the enterprise]. K. : Tsentralna literatura.

7. Hrynkо T. V. (2004), *Faktyory konkurentospromozhnosti pidpryemstv* [Competitiveness factors of enterprises], 2nd ed, Derzhava ta rehiony.
8. Yaroshenko S. P. (1998), *Rezervy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryemstva* [Reserves for increasing the competitiveness of the enterprise], Sumy :Kozatskyival.
9. Tulchynska S.O.(2008), “Innovative competitiveness in a globalization”, *Innovatsiina konkurentospromozhnist v umovakh hlobalizatsii*, [Online], available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11550/09-Tulchinska.pdf?sequence=1>
10. R.V. Feshchur, V.P. Kichor and A.I. Yakymiv (2013), *Pryiniattia proektnykh rishen* [Adoption of design decisions], Nats. univer. «Lvivskapolitekhnika». Lviv : Vyd-volvivskoipolitekhniky.
11. Kharhadon E. (2007), *Upravlinnia innovatsiiamy. Dosvid providnykh kompanii* [Innovation management. Leadership of leading companies], M: Viliams.
12. Bondarenko A. Y. (2002), “Competitiveness as the most important market characteristic”, *Konkurentospromozhnist yak naivazhlyvisha rynkova kharakterystyka*, *Ahrarnyi vestnyk Urala*, vol. 1(93).
13. Zakharkin O.O. (2014), “Comparative characteristics of the management of subordination in the system of its innovation activity”, *Porivnialna kharakterystyka upravlinnia pidpryemstvom v systemi yoho innovatsiinoi diialnosti*, [Online], available at: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/46115/42779>

K. Boiarynova, PhD. in Economics, Associate Professor, Department of Management,

A. Nikanorova, master degree, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Innovative competitiveness of enterprises: activation factors and approaches to supply

The article observes the aim of competitiveness and innovative competitiveness of enterprise. Justifies the meaning and the role of innovative competitiveness in its development. Introduces the meaning of innovative competitiveness of enterprise as an ability of showing result, difference with analogues, which will provide economic growth of enterprise in long perspective. Innovative competitiveness content is specified for individual level (competitiveness. of innovative product / technology of production), micro level (competitiveness of enterprise in innovative market), meso level (the competitiveness of the type of economic activity of higher technological processes), macro level (economic competitiveness. in science and technical development). Showed and characterized activating factors of providing innovative competitiveness; absence of barriers for acceptance of innovative decisions, finance resources for innovative development, qualified specialists of new generation, qualified innovation management system, active interest of enterprise managers in innovations. Based on a comparison of functional and project approaches.

The advantages of using the project approach in ensuring innovation competitiveness, which will allow more accurately identify the specific needs of the enterprise in innovation, accelerate the process of creation and implementation of innovations are determined and explained: focusing on the end result, not on the process of achieving it, achieving high efficiency of activity on innovative basis, flexible reaction at external and internal changes for varying the competitive position of the company on the market, process quality control, for changing providing competitive advantages technology. Quick response to changes and introduction of innovations depending on the current market needs democratic system of management, for developing creative thinking of personal for offering new solutions and create innovations. Rationalized increase of innovative competitiveness based on the project approach.

Keywords: competitiveness, innovative competitiveness, innovative development, project approach, innovative project.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2018 р.

І. В. Макалюк, к.е.н., ст. викл. кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
М. М. Ремінський, студент факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНЕ СТАНОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано актуальність проблеми інноваційно-технологічного оновлення вітчизняних підприємств в контексті їх впливу на загальний стан розвитку економіки країни. Акцентовано увагу на питаннях залучення інвестицій для їх переобладнання з метою підвищення рівня конкурентоспроможності національного господарства на міжнародному ринку. Проаналізовано ефективність використання економіко-технологічного потенціалу України з часів здобуття незалежності до сьогодні. Охарактеризовано динаміку ВВП країни за 1991-2017 рр. та причини негативної тенденції даного макроекономічного показника. Досліджено ефективність використання традиційних технологій на підприємствах з точки зору їх енергозатратності, енергомісткості та впливу на якість продукції. Встановлено, що за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна займає середні позиції та значно відстає від країн-сусідів (Польщі, Росії, Туреччини, Грузії). Щодо технологічної готовності економіки України, відзначено незначні позитивні зрушення впродовж останніх років за показниками використання інформаційних технологій та здійснення технологічних запозичень. Охарактеризовано роль правлячих політичних кіл у дестимулюванні матеріально-технічного оновлення виробничих потужностей національного господарства. Виявлено суттєве скорочення прямих іноземних інвестицій в Україну з початку 2013 р. і до сьогодні. Наведено теоретичний опис економічного і політичного майбутнього держави як наслідку кредиторської залежності від міжнародних організацій. Проаналізовано прямопропорційну залежність динаміки ВВП від обсягів інвестицій в економіку на прикладах зарубіжного досвіду (Сінгапур, ПАР, Швейцарія). Окреслено основні передумови розвитку національної економіки та ведення економічно-торгівельної політики на світовому рівні.

Ключові слова: інноваційно-технологічне становище; підприємство; національна економіка; інвестиції.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах сучасної науково-технічної революції і розвитку, в еру технологічної гонки та інноваційного буму вітчизняна економіка залишається функціонувати на основі технологій та моделей виробництва, спроектованих та впроваджених ще за часів Радянського Союзу. За період незалежності не було проведено масових технологічних оновлень, що робить вітчизняну продукцію відсталою в порівнянні з закордонними аналогами і це приурочує українську економіку залишатися в майбутньому сировинним додатком для високорозвинених країн. Така тенденція «примушує» проводити кардинальні зміни в організації та технологічному оснащенні суб'єктів національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблемою економічного розвитку та дослідженням залучення інвестиційних ресурсів для покращення технологічного становища українських підприємств займалися вітчизняні та закордонні наукові дослідники, а саме: В. М. Геєць [1], В. П. Семиноженко [7], Г. О. Андрощук, Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, І. А. Шовкун [8] та ін. У працях зазначених авторів проаналізовано роль технологічного фактору в забезпеченні соціально-економічного розвитку економіки України, започатковано та викладено процес послідовних дій щодо покращення загальноекономічного становища в

країні через ефективне застосування інновацій в різних сферах господарської діяльності. Все ж деякі проблеми потребують подальших досліджень, а саме гостро стоїть питання інноваційно-технологічного оновлення вітчизняних підприємств та залучення коштів для їх переобладнання з точки зору підвищення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному ринку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем інноваційно-технологічного становища підприємств в контексті перспектив розвитку національної економіки на основі аналізу позицій України за

показниками конкурентоспроможності та технологічної готовності на міжнародній арені.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Після розпаду СРСР у 1991 р. Україна, як незалежна та суверенна держава, отримала у спадок величезний економіко-технологічний потенціал. Проте, за період незалежності ВВП країни жодного разу не перевищив відповідний показник 1990 р. На рис. 1 зображено відсоткову динаміку зміни ВВП України у базових цінах 1990 р. (100% – ВВП 1990 р.).

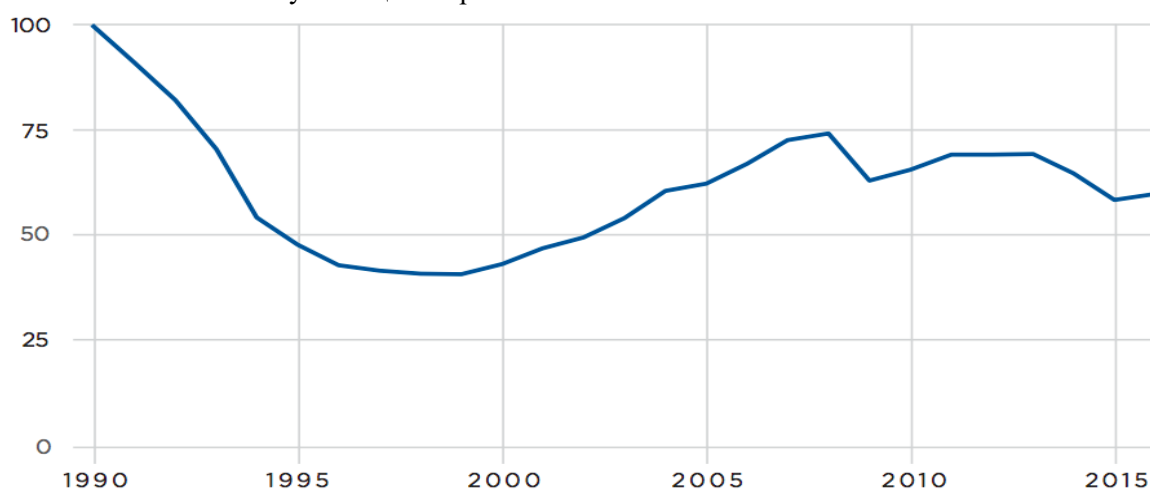


Рисунок 1 – Динаміка ВВП України за 1990-2017 рр. у %-му відношенні до ВВП 1990 р. у базових цінах

Побудовано на основі даних [3]

ВВП є тим показником, який відображає функціонування основних виробничих потужностей держави, потребу в продукції, а отже її загальну якість. Більш ніж за чверть століття вітчизняний валовий внутрішній продукт лише скорочувався. На це впливали різні чинники, такі як зміна політичного устрою та механізму функціонування економічної системи, розрив торгівельно-партнерських зв'язків, переорієнтація стратегічних напрямів розвитку тощо. Це, у свою чергу, позначилося на макроекономічній стабільності держави та спричинило тяжку економічну кризу середини 90-х рр. Криза, яка нанесла нищівних ударів по економіці країни, відкинула її на десятки років в економічному розвитку. Високий рівень інфляції та висока кредитна ставка зробили продукцію підприємств купівельно неспроможною для населення, багато заводів та фабрик припиняли

свою діяльність через фінансову нестабільність. Підприємства, які потрапляли у приватну власність, банкрутували. Протягом незалежності держави через нестабільні умови у фінансовій, економічній, політичній та правовій сферах українська бізнес-еліта просто боялася вкладати кошти в реконструкцію та капітальний розвиток підприємств через недовіру до державних систем регулювання та управління.

Одним із основних джерел відновлення основних фондів залишається амортизація. В Україні з 1991 р. підприємства отримали право проведення прискореної амортизації за рахунок скорочення амортизаційного періоду для деяких груп основних засобів. З 1 січня 1997 р. введено нові річні норми амортизації на реновацію основних фондів: для будівель, споруд і передавальних пристроїв – 5 %; для транспортних засобів та інформаційних систем – 25 %; для

інших основних фондів – 15 %. Але не до кінця продумана економічна політика уряду (зокрема, вилучення певного відсотка амортизаційних відрахувань до бюджету, що спостерігалось наприкінці 90-х рр.), брак обігових коштів та невпевненість підприємців «у завтрашньому дні», спричинивши порушення інтеграційної моделі розвитку підприємств, звели заходи щодо забезпечення матеріально-технічного оновлення за рахунок амортизаційних відрахувань нанівець.

Як наслідок, сьогодні ми маємо погану картину: близько 80 % капітальних фондів є зношеними (не враховуючи окупованих територій), українська промислова продукція є неконкурентоспроможною, адже створена за морально застарілими технологіями з високою енергозатратністю та енергоемністю. За підсумками Україна має найвищий в Європі

рівень енергоемності ВВП, котрий становить 0,8 кг умовного палива на 1\$. Для порівняння, у Росії він становить 0,7 кг у.п./1\$, в Білорусі – 0,5, у Польщі – 0,34, Угорщині – 0,3, Німеччині – 0,26 [3]. У той час, як провідні країни світу завдяки розвитку інновацій формують постіндустріальне суспільство, промисловість України використовує переважно традиційні технології, започатковані ще на ранніх стадіях індустріалізації. Фізично і морально застаріле виробництво дуже енергозатратне та малоефективне. Високий відсоток зношеності основних фондів та високий показник енергоемності показують неефективність функціонування економіки України в цілому.

У табл. 1 наведено позиції України за індексом глобальної конкурентоспроможності.

Таблиця 1 – Позиції України за Індексом конкурентоспроможності у 2012-2018 рр.

Країни	2012-2013 із 144 країн	2013-2014 із 148 країн	2014-2015 із 144 країн	2015-2016 із 140 країн	2016-2017 із 138 країн	2017-2018 із 137 країн
Україна	73	84	76	79	85	81
Грузія	77	72	69	66	59	67
Туреччина	43	44	45	51	55	53
Росія	67	64	53	45	43	38
Польща	41	42	43	41	36	39

Складено на основі даних [5]

Як бачимо з табл. 1, Україна суттєво відстає за індексом конкурентоспроможності від країн-сусідів. При цьому, напр. Росія свої рейтингові позиції впродовж аналізованого періоду покращила майже вдвічі.

Проаналізуємо рейтингові позиції України щодо показників технологічної готовності економіки (табл. 2).

Таблиця 2 – Основні показники технологічної готовності економіки України за 2015-2018 рр.

Показники	Позиції України в рейтингу серед країн світу		
	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
Технологічні запозичення	86	85	81
Наявність новітніх технологій	96	93	107
Освоєння технологій на рівні фірм	100	74	84
Прямі зовнішні інвестиції та передача технологій	117	115	118
Використання інформаційних технологій	80	78	74

Складено на основі даних [5]

З табл. 2 видно, що простежуються деякі позитивні зрушення щодо використання інформаційних технологій та здійснення технологічних запозичень у 2017-2018 рр., хоча

вони дуже незначні (4-6 позицій в рейтингу). Загальний же стан був і залишається незадовільним. Україну можна охарактеризувати як країну із браком новітніх технологій, і це не

пов'язано із недостатністю кваліфікованих кадрів чи підприємницького хисту до їх впровадження (за наявності вчених та інженерів Україна у 2017-2018 рр. посіла 25 місце із 137 країн). Усе набагато складніше... Україна – корумпована держава, в якій реформи здійснюються виключно з метою швидкого збагачення та наживи «правлячої еліти» та представників «великого бізнесу», які ці реформи «замовляють» у органів влади. Про це свідчить і міжнародна рейтингова позиція України за такими параметрами, як: 1) етика і корупція державних установ – 106 місце у 2017-2018 рр. із 137 країн; 2) зловживання впливом державних установ – 129 місце у 2017-2018 рр. із 137 країн [5].

У зв'язку з цим, ситуація, що склалася, схожа на звичайне видавлювання всіх можливих потужностей підприємцями зараз, і їх небажання розвивати свій бізнес на території держави в довгостроковій перспективі. Сенс діяльності багатьох зводиться до банальної «викачки

активів». Чверть століття в оновлення економіки не вкладалися кошти для встановлення сучасного обладнання, яке відповідало б останньому слову науки й техніки. Через це багато фабрик, фірм, заводів просто припинили свою економічну діяльність через неможливість випускати продукт в фізичному сенсі цього слова. Країна, яка була перевантаженою в свій час заводами, стала територією збуту неякісної продукції заможних держав.

В останні роки ситуація ускладнюється ще й виснажливою для економіки АТО, періодичним коливанням курсу валюти, введенням воєнного стану у 10-ти областях у листопаді-грудні 2018 р. [6]. Про це свідчать дані табл. 3, з яких видно, що у 2013 р. порівняно із попереднім обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну скоротився майже вдвічі (з 8401 до 4499 млн \$), а у 2018 р. до 1121 млн \$, тобто у вісім разів! по відношенню до того ж 2012 р.

Таблиця 3 – Прямі іноземні інвестиційні надходження у 2003-2018 рр.

Роки	Іноземні інвестиції (млн \$ США)	% обсягу інвестицій до попереднього року
2003	1424	102,1%
2004	1715	120,4%
2005	7808	455,27%
2006	5604	77,73%
2007	9891	176,5%
2008	10913	110,33%
2009	4816	44,10%
2010	6495	136,86%

Роки	Іноземні інвестиції (млн \$ США)	% обсягу інвестицій до попереднього року
2011	7207	110,96%
2012	8401	116,57%
2013	4499	53,55%
2014	410	9,11%
2015	2961	722,19%
2016	3284	110,91%
2017	2202	67,05%
2018	1121	50,90%

Складено на основі даних [4]

Виходячи з такого становища не складно зробити узагальнений висновок щодо майбутнього держави при такій економічній ситуації: підприємство закривається → зростає рівень безробіття → недоотримання податків до державного та місцевих бюджетів → недостатнє фінансування соціальної та бюджетної сфери, що в свою чергу відзначатиметься на рівні життя людей, якості освіти, медицини тощо. Така ситуація просто призводить до того, що без фінансової підтримки ззовні держава, як система, не може функціонувати і це, в свою чергу, робить залежним Україну від інших світових організацій та іноземних урядів, які маючи «плацдарм для

шантажу» будуть вести свою гру на не вигідних для українців умовах. Закордонні спонсори керуватимуть Києвом сидячи в Берліні, Лондоні чи Вашингтоні та оцінюватимуть Україну як сировинний придаток і зону збуту європейського неякісного та застарілого в технологічному та фізичному сенсі товару, а також відходів. Це звичайна ринкова гра і вигода в ній попри усе. Ситуація сьогодення виступає лише підтвердженням цьому: станом на 31.10.2018 р. сукупний зовнішній державний борг України складає 1 329 620,8 млн грн, що становить 63,5 % загального боргу держави. Впродовж 2009-2017 рр. зовнішній державний борг лише зростав (з

211 751,7 млн грн у 2009 р. до 1 374 995,5 млн грн у 2017 р.) [4]. Очевидно, у кредиторів є явний економічний інтерес у наданні все нових і нових кредитів. Через своєрідний «гачок» світових спонсорів ми не матимемо змоги конкурувати з розвиненими державами в торгівельній і виробничій сферах.

Закордонними прикладами, які практично доводять кредитну залежність, як негативне явище для подальшого економічного розвитку є такий перелік країн: Білорусь, Казахстан, Боснія і Герцеговина, Монголія, Азербайджан, які напряду залежні від російських кредитних рублів. Як наслідок, повна економіко-політична та військова прив'язаність та покірність у геополітичних масштабах.

Беручи кредити з-за кордону, ми свідомо віддаємо в задаток власну незалежність та економічний суверенітет. Тож керівництво держави повинно адекватно реагувати на сучасне становище, проводити прогресивну економічну, соціальну політику, внести кардинальні поправки до правової системи держави. Досконала та стабільна правова база дозволить залучити численні інвестиції в розвиток вітчизняного бізнесу. Держава повинна у правовому полі зробити сприятливі, безпечні, а саме головне

ринкові умови з прозорою системою оподаткування, та максимально спрощеною бюрократією. Інвестиційні кошти, можуть бути залучені лише таким чином, і бізнес зробить себе сам. Фінансові вливання зможуть оновити матеріально-технічну базу основних фондів держави, як в ряді нових індустріальних країн, які зробили різкий економічний стрибок через хорошу правову базу та великий економічний, науковий, ресурсний та демографічний потенціали.

За оцінками експертів для оновлення зношених основних фондів необхідно близько 300 млрд. \$ США. Подібну ситуацію переживали в свій час такі країни як Сінгапур, ПАР та заможна, на сьогодні, Швейцарія. Економіки кожної із цих країн зростали різними темпами за рахунок правильної економічної політики, при якій за короткий проміжок часу був сконцентрований величезний капітал на території цих країн, залучений не природнім процесом приросту, а саме інвестиціями, які залучалися як ззовні, так і зсередини країн.

В табл. 4 наведено статистичні дані щодо прямопропорційної залежності зростання ВВП країн до обсягу залучених інвестицій.

Таблиця 4 – Порівняння обсягів залучених інвестицій та ВВП країн

Роки	Сінгапур		ПАР		Швейцарія		Україна	
	ВВП млрд \$	Інвестиції млрд \$	ВВП млрд \$	Інвестиції млрд \$	ВВП млрд \$	Інвестиції млрд \$	ВВП млрд \$	Інвестиції млрд \$
1970	1,9	0,62	18,42	5,5	21	9,2	—	—
1980	12,1	4,8	82,98	27,1	119,01	38,1	—	—
1990	38,9	12,3	115,55	23,9	258,07	84,3	93,6	25,9
2000	95,8	30,7	136,36	25,5	272,06	67,2	32,4	6,4
2010	236,4	61,8	375,3	82,6	583,78	139,3	136,0	28,4
2016	296,9	73,8	295,76	64,4	668,75	154,6	93,3	20,1

Складено на основі даних [3]

При концентрації інвестицій в різних сферах української економіки, вона швидкими темпами буде інтегрована в світовий економічний простір з видозміненою торгівельною структурою, де в експортних статтях повинен бути не виробничий ресурс, а повноцінний високотехнологічний продукт, як нині це спостерігається у країнах «золотого мільярду».

За високої кількості капіталовкладень та покращення якості вітчизняної продукції держава зможе вести торгівлю за принципами економіки

протекціонізму, тобто захищати якісного вітчизняного товаровиробника всередині держави та заохочувати підприємців вивозити якісну та високотехнологічну продукцію за кордон. Прикладом такої політики є *Brexit* Великої Британії, основною економічною метою якого є захист вітчизняного товару та зменшення видатків на примусові закупівлі відповідної продукції з ЄС.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному

напрямі. У рамках проведеного дослідження було розглянуто головні причини недосконалого функціонування економіки держави, охарактеризовано сучасну тенденцію забезпеченості технологічною продукцією основних виробничих потужностей країни. Спрогнозовано один з прогресивних варіантів розвитку вітчизняного господарства на внутрішньо-господарському рівні та процес ведення найбільш вигідної економічно-торгівельної політики на світовому рівні. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1) Основною проблемою нестабільного економічного розвитку є недостатність інвестиційних вливань у інноваційно-технологічне забезпечення, через що слідувала технологічна застарілість, вихід із ладу близько 80 % основних фондів та відсталість виробництва від світового конкурентоспроможного рівня.

2) Основною передумовою створення сприятливого клімату для залучення капіталів є удосконалення законодавчої бази, яка надасть

гарантії вільної і прозорої система господарювання та дозволить країні вийти на новий реально конкурентоспроможний економічний рівень.

3) Залучення кредитних коштів лише ускладнює економічну ситуацію для держави та робить її фінансово залежною від зовнішніх кредиторів, які, в свою чергу, укладають з Україною невигідні для останньої торговельно-економічні угоди та домовленості.

4) Головною метою української економічної політики має стати не блоковий статус в ЄС, а розвиток власної потужної позаблокової конкурентної економіки.

Проведення подальших наукових та практичних досліджень в даному напрямку мають важливе значення для розвитку економіки нашої держави, адже проблема інноваційно-технологічного оснащення потребує врахування різних підходів та обґрунтованих думок для її нагального вирішення у вигляді найбільш ефективного інноваційного стрибка.

Список літератури

1. Геєць В. М., Гриценко А. С. Економіка і суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним). *Економіка України*. 2012. № 3. С. 4-24.
2. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : монографія / О. І. Даций та ін. Донецьк : Юго-Восток, 2010. 368 с.
3. Макроэкономические исследования. Институт экономики и права Ивана Кушнيرا. URL: <http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ua.html>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/fdi/>.
5. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. Економічний дискусійний клуб. URL: <https://bit.ly/2OnXiSd>.
6. Про затвердження Указу Президента України «Про введення воєнного стану в Україні» : Закон України від 26.11.2018 р. № 2630-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2630-19>.
7. Семиноженко В. П. Чи можливий в Україні інноваційний стрибок? Дзеркало тижня. Україна. 2013. № 17. URL: <http://gazeta.dt.ua/science/chi-mozhlyviv-ukrayini-innovacyniy-stribok-.html>.
8. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. І. Федулова та ін.; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. К., 2011. 655 с.

References

1. Heiets V. M., Hrytsenko A. S. (2012) Economy and society: unidentified facets of mutual influence (reflections over read). *Ekonomika Ukrainy*. № 3. P. 4-24.
2. Innovative model of economic development of Ukraine in the conditions of globalization: monograph / O. I. Datsii and other. Donetsk : Yuho-Vostok, 2010. 368 p.
3. Macroeconomic studies. Institut ekonomiki i prava Ivana Kushnira. URL: <http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ua.html>.
4. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/fdi/>.
5. The position of Ukraine in the world ranking according to the Global Competitiveness Index 2017-2018. Ekonomichnyi dyskusiinyi klub. URL: <https://bit.ly/2OnXiSd>.

6. On Approval of the Decree of the President of Ukraine «On the Introduction of the Military Status in Ukraine» : Law of Ukraine from 26.11.2018 p. № 2630-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2630-19>.

7. Semynozhenko V. P. (2013) Is it possible in Ukraine an innovative leap? Dzerkalo tyzhnia. Ukraina. № 17. URL: http://gazeta.dt.ua/science/chi-mozhliviyyv-ukrayini-innovaciyniy-stribok_.html.

8. Technological imperative of the strategy of social and economic development of Ukraine: monograph / L. I. Fedulova and other; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky ta prohnozuvannia. K., 2011. 655 p.

I. Makaliuk, PhD of Economic sciences, Senior Lecturer of Economics and Entrepreneurship Department, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute",

M. Reminskyi, student, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Innovative and technological conditions of enterprises in the context of the prospects of development of economy of Ukraine

The article substantiates the urgency of the problem of innovation and technological updating of domestic enterprises in the context of their influence on the general state of development of the country's economy. The attention is focused on the issues of attracting investments for their conversion in order to increase the competitiveness of the national economy in the international market. The efficiency of using the economic-technological potential of Ukraine from the time of independence to the present has been analyzed. The dynamics of GDP of the country for 1991-2017 and the reasons for the negative trend of this macroeconomic indicator are described. The efficiency of using traditional technologies at enterprises in terms of their energy efficiency, energy intensity and influence on product quality is investigated. It is established that according to the index of global competitiveness Ukraine occupies the middle positions and is significantly behind the neighboring countries (Poland, Russia, Turkey). Regarding the technological readiness of the Ukrainian economy, slight positive changes have been noted over recent years in terms of the use of information technology and the implementation of technological borrowings. The role of the ruling political circles in defusing the material and technical updating of production capacities of the national economy is described. Significant reduction of direct foreign investments in Ukraine from the beginning of 2013 to the present. The theoretical description of the economic and political future of the state as a result of creditor's dependence on international organizations is given. The direct proportional dependence of GDP dynamics on the volume of investments into the economy on examples of foreign experience (Singapore, South Africa, Switzerland) has been analyzed. The main prerequisites for the development of the national economy and the conduct of economic and trade policy at the world level are outlined.

Key words: innovation and technological situation; enterprise; National economy; investment.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2018 р.

М.А. Чайковська, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Є.О. Чайковський, к.е.н., асистент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

СПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

Метою написання статті було дослідити сутність поняття спроможність підприємства до реалізації інноваційної стратегії розвитку. Декомпозиція дефініцій «інноваційна спроможність», «інноваційна сприйнятливість», «інноваційна спрямованість», «інноваційна активність», «готовність до реалізації стратегії» дозволила зробити висновок про перетинання понять у частині таких структурних елементів, як об'єкт, на який спрямовані дії, перелік дій, характеристика властивості, умови здійснення дій. Встановлено, що вчені, як об'єкт, на який спрямовуються дії, найчастіше виокремлюють інновації, або об'єкти, які є похідними від інновацій, – інноваційна діяльність, інноваційні проекти. Щодо дій, то у більшості наведених дефініцій мова йде про впровадження, реалізацію, здійснення. На підставі узагальнення спільних рис досліджених дефініцій запропоновано під спроможністю підприємства до реалізації інноваційної стратегії розвитку розуміти притаманну йому властивість досягати поставленої мети за допомогою новітніх засобів і методів.

Ключові слова: інновації, стратегія розвитку, інноваційна спроможність, інноваційна активність, інноваційна сприйнятливість, спроможність до реалізації стратегії.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Добробут підприємств у довгостроковій перспективі вирішальною мірою залежить від їх здатності розвивати наявні і створювати нові конкурентні переваги. Доволі часто сучасним підприємствам доводиться відповідати на виклики зовнішнього турбулентного середовища і змінювати стратегію розвитку. Нездатність до своєчасного реагування може призвести до втрати конкурентоспроможності підприємствами та зміни лідерів. При цьому підприємства, які зважилися на впровадження інновацій, отримують значні переваги особливо на початкових стадіях реалізації інноваційних розробок. З метою формування теоретичної бази для оцінювання спроможності підприємств до реалізації інноваційної стратегії розвитку доцільно проаналізувати підходи економістів до визначення сутності поняття здатності підприємств сприймати та впроваджувати інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної

проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питанням характеристик підприємства, які дозволяють оцінювати його спроможність до реалізації стратегій розвитку, присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених Бутенко Д.С., Діхтяренка К.В., Лабунської С.В., Полозової Т.В., Смолінської Н.В., Ястремської О.М., Близнюк Т.П., Мусійовської О.Б., Захожай В.Б., Корецької О.В., Тарасенко І.О., Королько О.М., Белявської К.С. Віддаючи належне внеску науковців, слід зазначити, що сутність поняття спроможність підприємства до інноваційної стратегії розвитку залишається не до кінця дослідженою.

Постановка завдання. Метою написання наукової статті є дослідити сутність поняття спроможність підприємства до реалізації інноваційної стратегії розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Існує безліч економічних категорій, пов'язаних із спроможністю підприємств до інновацій, наприклад «інноваційна

спроможність», «інноваційна сприйнятливість», «інноваційна спрямованість», «інноваційна активність», «готовність до реалізації стратегії». Розглянемо змістовну наповненість зазначених понять, їх спільні та відмінні ознаки.

Смолінська Н.В. під «інноваційною спроможністю» розуміє здатність підприємства розробляти та впроваджувати інновації відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, а під «готовністю підприємства до інновацій» – спроможність до інноваційного розвитку та можливість його реалізувати [1, с. 216]. За словами автора, інноваційна спроможність підприємства до впровадження інновацій обумовлюється рівнем інноваційного потенціалу підприємства, тобто здатністю останнього реалізовувати інновації в межах вибраної стратегії розвитку підприємства [1, с. 215-216].

Діхтяренко К.В., досліджуючи питання впливу інноваційних змін на сприйнятливість підприємства, використовує термін «інноваційна спроможність», ототожнюючи його з поняттям «спроможність до провадження інновацій» і відзначаючи, що «різні організації мають різний потенціал здійснення трансформаційних процесів» [2, с. 100].

У науковій праці Лабунської С.В. інноваційну спроможність визначено як стан наявної ресурсної бази, що обумовлює можливість її ефективного (як окремого інноваційного проекту) використання на підставі сталих гнучких зв'язків між усіма її складовими, що сформовані в системі менеджменту і спрямовані на управління всіма ресурсними підсистемами та їхніми елементами щодо ведення інноваційної діяльності з урахуванням обмежень на підвищення (або збереження) припустимого для підприємства рівня економічної безпеки [3, с. 232].

Полозова Т.В. під «інноваційною спроможністю підприємства» пропонує розуміти здатність до акумулювання фінансових і матеріальних ресурсів для провадження інноваційної діяльності, швидкого впровадження інновацій, забезпечення результативності інновацій, підвищення інноваційності ресурсів інтелектуального капіталу (здатність працівників розробляти та впроваджувати інновації) [4].

Автор ототожнює поняття «інноваційна спроможність» і «інноваційність» підприємства.

Вітчизняні вчені Тарасенко І.О., Королько О.М., Белявська К.С. характеризуючи «спроможність підприємства до реалізації наявних можливостей і формування нових з метою досягнення успіху та отримання довгострокових конкурентних переваг» [5, с. 134], використовують поняття «інноваційна активність». Під цим поняттям автори розуміють «відображення здатності керівництва до планування й успішного впровадження змін стратегічного характеру, спрямованих на постійний розвиток інноваційних можливостей з метою прогнозування та формування нових потреб і засобів їх задоволення і, як наслідок, підвищення економічної та соціальної ефективності діяльності підприємства» [5, с. 137].

Бутенко Д.С. під інноваційною активністю підприємства розуміє здатність керівництва до планування й успішного впровадження змін стратегічного характеру, спрямованих на постійний розвиток інноваційних можливостей з метою прогнозування та формування нових потреб і засобів їх задоволення і, як наслідок, підвищення економічної та соціальної ефективності діяльності підприємства [6, с. 101].

Ще один термін, який використовують учені для характеристики властивості підприємства реалізовувати інновації є «інноваційна сприйнятливість». Учені Ястремська О.М., Близнюк Т.П. під цим поняттям розуміють ступінь готовності, зацікавленості та можливості підприємства постійно оновлювати фактори внутрішнього середовища шляхом виявлення інновацій, їх розрізнення за ознаками та оцінювання необхідності їх впровадження з метою підвищення конкурентоспроможності [7].

Мусійовська О.Б. трактує інноваційну сприйнятливість як «здатність підприємства оперативно акумулювати, оцінювати й аналізувати інформацію про параметри його зовнішнього інноваційного середовища, заздалегідь оцінювати доцільність реалізації інноваційних проектів та матеріалізувати їх через залучення і (або) створення нововведень та визначати на цій підставі напрями своєї інноваційної політики» [8, с. 6].

Дефініцію «інноваційна сприйнятливість» розглянуто також у дисертаційному дослідженні

Бутенко Д.С. Під цим поняттям учений розуміє здатність підприємства сприйняти інновації та нововведення як умови, що забезпечують швидку комерціалізацію інновацій [6, с. 7].

Крім розглянутих дефініцій в дослідженнях вітчизняних учених трапляється також термін «інноваційної спрямованості». Українські науковці Захожай В.Б. і Корецька О.В. розглядають її як комплексну характеристику інноваційної діяльності підприємства, що складається зі здатності до мобілізації наявного потенціалу і включає ступінь інтенсивності та енергійності дій з розроблення, впровадження і поширення інновацій [9, с. 159].

Такий термін, як «готовність підприємства до здійснення інноваційної стратегії» використано Говорухою Ж.А. За твердженням автора рівень готовності до здійснення інноваційної стратегії є важливою умовою формування стратегічних цільових орієнтирів, обґрунтування напрямів інноваційного розвитку, визначення типу стратегічної інноваційної поведінки підприємства [10, с. 35].

Федулова І.В. розглядає готовність підприємства до реалізації інноваційної стратегії як міру готовності виконувати інноваційні завдання, які забезпечують досягнення інноваційної мети. Готовність до реалізації інноваційної стратегії автор пов'язує з наявністю інноваційного потенціалу, зокрема сукупністю організованих у визначених соціально-економічних формах інтелектуальних, фізичних, фінансових ресурсів і інноваційних продуктів, що можуть під впливом зовнішніх факторів інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію ефективної інноваційної й інтелектуальної діяльності і дозволяють генерувати інноваційну активність [11, с. 177–178].

Якимчук Т.В. визначає готовність підприємства до реалізації стратегії (інвестиційної) як здатність (спроможність) діяти в існуючому зовнішньому середовищі таким чином, щоб через певний час досягти поставлених стратегічних інвестиційних цілей шляхом реалізації обраних у дану стратегію інвестиційних проектів [12, с. 88].

На необхідності оцінювання готовності підприємства до реалізації інноваційного процесу для формування інноваційної стратегії його розвитку наголошує й російський вчений Каган

Є.Б. У праці автора вказано, що для підвищення ефективності інноваційного процесу підприємству потрібно оцінити готовність до успішної його реалізації. Дана оцінка повинна визначити наявність достатньої ресурсної бази, сприятливість умов зовнішнього середовища, активність підприємства в сфері реалізації інновацій і вміння доводити ідеї до комерціалізації. На основі результатів оцінювання формується інноваційна стратегія розвитку підприємства [13, с. 3].

Голубенко Г.О. використовує термін «готовність підприємства до здійснення інноваційної діяльності», вказуючи, що така характеристика визначається спроможністю до інноваційного розвитку і можливістю його реалізації, а також наявністю спонукального мотиву до реалізації інновацій, який може бути охарактеризований як сприйнятливність підприємства до інновацій [14, с. 11].

Декомпозиція дефініцій «інноваційна спроможність», «інноваційна сприйнятливність», «інноваційна спрямованість», «інноваційна активність», «готовність до реалізації стратегії» дозволяє зробити висновок про перетинання понять у частині таких структурних елементів, як об'єкт, на який спрямовані дії, перелік дій, характеристика властивості, умови здійснення дій.

Так, учені як об'єкт, на який спрямовуються дії, найчастіше виокремлюють інновації, або об'єкти, які є похідними від інновацій, – інноваційна діяльність, інноваційні проекти.

Щодо дій, то у більшості наведених дефініцій мова йде про впровадження, реалізацію, здійснення. Для характеристики дій використовують також терміни: використання, планування, виявлення, оцінювання, обґрунтування, що по суті є засобами забезпечення можливості дій.

У наведених дефініціях майже відсутня суперечливість щодо назви властивості, зокрема вчені використовують термін «здатність». Розгляд тлумачення наданого у словниках показує, що семантична наповненість «здатність до здійснення чого-небудь» і «наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставини, які допомагають чомусь, можливість» належить до терміну «спроможність» [15].

Виходячи з того, що у більшості підходів авторів до визначення наведених дефініцій «інноваційна спроможність», «інноваційна активність», «інноваційна сприйнятливість», «інноваційна спрямованість», «готовність до реалізації стратегії», відображається і перелік дій, і наявність умов до розроблення та провадження інновацій, з нашої точки зору для зазначеної характеристики підприємства впровадження інновацій більш доцільно використовувати термін «спроможність».

На сучасному етапі термін «інновація» пов'язують не тільки з новим продуктом, послугою, товаром, технологією, а і з новими методами управління. Тому застосування нових методів та засобів у процесі реалізації визначених напрямів розвитку, як це зазначено у понятті «інноваційна стратегія розвитку підприємства», буде являти собою інновацію в управлінні даного підприємства. І як у випадку з будь-якою інновацією, необхідно оцінювати таку

характеристику підприємств як спроможність реалізувати інноваційну стратегію розвитку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Дослідження поглядів учених на сутність понять «інноваційна спроможність», «інноваційна активність», «інноваційна сприйнятливість», «інноваційна спрямованість» і «готовність до реалізації стратегії» обумовило доцільність виокремлення та авторського трактування такої характеристики підприємства, як спроможність до реалізації інноваційної стратегії розвитку. Набуло подальшого розвитку понятійно-категоріальний апарат теорії інноватики шляхом уточнення сутності поняття «спроможність підприємства до реалізації інноваційної стратегії розвитку», яка, на відміну від існуючих, розглядається як можливість підприємства досягати поставленої мети за допомогою нових засобів і методів.

Список літератури

1. Смолінська Н. В. Методичні підходи до оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. Т. I. С. 215-221.
2. Діхтяренко К.В. Вплив інноваційних змін на сприйнятливість підприємства // Бізнесінформ. 2012. №3. С.100-103.
3. Лабунська С.В. Проблеми оцінки інноваційної спроможності в системі економічної безпеки підприємства // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 232–233.
4. Полозова Т.В. Складові інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Conferences/Оптимум/2014/СКЛАДОВІ_ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ_СПРОМОЖНОСТІ.pdf (дата звернення 10.04.2018).
5. Тарасенко І.О., Королько О.М., Белявська К.С. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління // Актуальні проблеми економіки. 2009. №9 (99). С. 133-141.
6. Бутенко Д.С. Оцінка результативності інноваційної діяльності підприємства: дис. ... канд. ек. наук : 08.00.04. М-во освіти і науки України, Харківський нац. ун-т. Харків, 2012. 228 с.
7. Ястремська О.М., Близнюк Т.П. Оцінка інноваційної сприйнятливості підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Дніпропетровськ, 2008. Вип. 241, Т. IV. С. 748-755. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/jsui/bitstream/123456789/7856> (дата звернення 29.04.2018).
8. Мусійовська О.Б. Економічне оцінювання та управління інноваційною сприйнятливістю машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: 08.00.04.; Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2014. С. 25.
9. Захожай В.Б., Корецька О.В. Методика розрахунку інтегрального показника інноваційної спрямованості підприємств // Наукові праці МАУП. 2015. №44 (1). С.158-165.
10. Говоруха Ж.А. Діагностика рівня готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії // Агросвіт. 2010. №15. С. 34-39.
11. Федулова І.В. Готовність підприємств к реализации инновационной стратегии// БИЗНЕСИНФОРМ. 2010. № 11. С. 177-179.

12. Якимчук Т.В. Методичний підхід до оцінки готовності підприємства до реалізації інвестиційної стратегії // Інтелект XXI. 2015. №1. С. 86-91.
13. Каган Е.Б. Исследование и оценка инновационной позиции промышленного предприятия как фактора его конкурентоспособности : автореф. дис. на стиск. научной степени канд. эк. наук : 08.00.05. ФГБОУ ВП «ЮУрГУ» (НИУ). Челябинск, 2012. 24с.
14. Голубенко Г.О. Інвестиційна підтримка інноваційної діяльності підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: 08.06.01.М-во освіти і науки України, Харківський державний економічний університет. Харків, 2002. 24с.
15. Академічний тлумачний словник. URL: <http://sum.in.ua/s/spromozhnistj> (дата звернення 29.04.2018).

References

1. Smolinska, N. V. (2011), «Method of estimation of level of innovative possibility of enterprises», *Marketing and innovation management*, vol. I, no. 4, pp. 215-221.
2. Dhytyarenko, K.V. (2012), «Influence of innovative changes on enterprise profitability», *Businessinform*, no.3, pp.100-103.
3. Labunskaya S.V. (2011), «Problems of assessment of innovative capacity in the system of economic security of the enterprise», *Modern Problems of Economics and Management: Abstracts of the International Scientific and Practical Conference, Lviv, November 10-12, 2011*, Lviv Polytechnic Publishing House, Lviv, Ukraine.
4. Polozova, T.V. (2014), «Components of innovation and investment capacity of the enterprise», available at: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Conferences/Оптимум/2014/СКЛАДОВІ_ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ_СПРОМОЖНОСТІ.pdf (Accessed 10 April 2018).
5. Tarasenko, I.O., Korolko, O.M., Belyavska, K.S. (2009), «Enterprise innovative activity evaluation in the system of strategic management», *Actual problems of the economy*, no. 9(99), pp. 133-141.
6. Бутенко Д.С. Оцінка результативності інноваційної діяльності підприємства: дис. ... канд. ек. наук : 08.00.04. М-во освіти і науки України, Харківський нац. ун-т. Харків, 2012. 228 с.
7. Yastremskaya, O.M., Bliznyuk, T.P. (2008), «Estimation of Innovative Susceptibility of enterprise», *Economics: Problems of Theory and Practice*, vol. IV, no.241, pp.748-755 available at: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7856> (Accessed 29 April 2018).
8. Musiyovska, O.B. (2014), *Ekonomichne otsiniuvannia ta upravlinnia innovatsiinoiu spryiniatlyvistiu mashynobudivnykh pidpriemstv* [Economic evaluation and management of innovative receptivity of machine-building enterprises], Abstract of Ph.D. dissertation, Lviv Polytechnic National University of Ministry of Education and Science of Ukraine, Lviv, Ukraine.
9. Zakhozay, VB, Koretskaya, O.V. (2015) «Method of calculation of integral index of innovation orientation of enterprises», *Scientific works of MAUP*, no. 44 (1). pp.158-165.
10. Govorukha, J.A. (2010), «Diagnostics of enterprise readiness to implement innovative strategy», *Agrosvit*, no.15, pp. 34-39.
11. Fedulova, I.V. (2010), «Readiness of enterprises to implement innovative strategy», *Businessinform*, no. 11, pp. 177-179.
12. Yakymchuk, T. V. (2015), Methodical approach to assessment of the enterprise's readiness to implement an investment strategy, *Intellect XXI*, no. 1, pp. 86-91.
13. Каган Е.Б. Исследование и оценка инновационной позиции промышленного предприятия как фактора его конкурентоспособности : автореф. дис. на стиск. научной степени канд. эк. наук : 08.00.05. ФГБОУ ВП «ЮУрГУ» (НИУ). Челябинск, 2012. 24с.
14. Golubenko, G.O. (2002), Investment support of innovation activity of enterprises
- Голубенко Г.О. Інвестиційна підтримка інноваційної діяльності підприємств. М-во освіти і науки України, Харківський державний економічний університет. Харків, 2002. 24с.
15. Академічний тлумачний словник. URL: <http://sum.in.ua/s/spromozhnistj> (дата звернення 29.04.2018).

M.A. Chaikovsky, PhD of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the International Economics Department, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

E.A. Chaikovsky, PhD of Economics, graduate student department of international economics National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Ability of enterprises to implement an innovative development strategy

The purpose of the article is to study the concept of the enterprise's ability to implement an innovative development strategy. The study of the concepts of "innovative ability", "innovative receptivity", "innovation orientation", "innovative activity", "readiness for implementation of the strategy" made it possible to conclude that the structural elements of these terms are crossed, namely the object to which the actions are directed, the list actions, characterization of the properties, conditions of action. More often, scientists, as an object to which actions are directed, distinguish innovations, or objects that are derived from innovations - innovation activity, innovative projects. In most of these concepts, actions are considered as implementation, realization, effectuation. The following terms are also used to characterize actions: use, planning, detection, evaluation, justification. These are in essence means of ensuring the possibility of action. In most authors, the definition of these concepts also shows the list of actions and the availability of conditions for the development and implementation of innovations, so for this characteristic of the enterprise innovation is more appropriate to use the term "ability". It is determined that at the present stage the term "innovation" is associated not only with the new product, service, product, technology, or with new management methods. The application of new methods and tools in the implementation of certain areas of development will be an innovation in the management of this enterprise. On the basis of generalization of the common features of the investigated concepts proposed under the ability of the enterprise to implement an innovative development strategy to understand its inherent ability to achieve the goal with the help of modern means and methods.

Keywords: innovation, development strategy, innovation ability, innovation activity, innovative susceptibility, ability to implement strategy.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2018 р.

І.І. Нагорна, к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ВЕКТОР ПРІОРИТЕТНИХ АЛЬТЕРНАТИВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто ефективні умови взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища, тобто системи зв'язків і відносин, що могли б забезпечити економічну безпеку підприємств. Метою статті є створення вектору пріоритетних альтернатив у забезпеченні економічної безпеки підприємства. Було визначено поняття економічної безпеки підприємства як стан збалансованої економічної системи внутрішнього середовища підприємства, що здатний адекватно реагувати на динаміку зовнішнього середовища. Проаналізовано економічну систему підприємства, яка здатна адекватно та швидко реагувати на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища, а також їх попереджати. Запропоновано аналізувати економічну безпеку підприємства згідно таким критеріям: фінансова безпека, інтелектуальна безпека, кадрова безпека, техніко-технологічна, політико-правова безпека, інформаційна безпека, інноваційна безпека, екологічна безпека, силова безпека, та ретроспективна безпека. За допомогою багатофакторного аналізу, аналізу ієрархії встановлено явний вигляд математичної моделі процесу забезпечення економічної безпеки підприємства та кількісно оцінено вплив різних факторів на цей процес. Запропоновано ігрову ієрархічну модель визначення економічної безпеки підприємств, з подальшою деталізацією щодо виділених повних домінантних ієрархій на відповідних рівнях моделі. При побудові домінантної ієрархії визначено, що виконується принцип ієрархічної неперервності, згідно з яким елементи нижчого рівня ієрархії попарно порівняльні між собою з поглядів елементів вищого рівня, і цей процес неперервно триває від вершини ієрархії до її найнижчого рівня (альтернатив). Для реалізації четвертого рівня ієрархічної моделі пропонується скористатися вектором пріоритетів альтернатив, який визначається відповідно до моделі економічної безпеки, де альтернативи представлені під відповідними позначеннями згідно з розрахованим діапазоном.

Ключові слова: вектор, пріоритетні альтернативи, економічна безпека підприємства, складові економічної безпеки підприємства, ієрархічна модель.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Економічну ситуацію, що склалась на підприємствах, не можна назвати стабільною, оскільки будь-якому суб'єкту господарювання притаманний певний ряд чинників, який робить його більш уразливим. На функціонування підприємств впливають зовнішні та внутрішні чинники загроз, що не завжди можна вчасно виявити й усунути. У цій ситуації прагнення суб'єкта економічної діяльності стабільно та успішно розвиватися стикається з недосконалістю апарату управління суб'єкта господарювання. Саме тому для безпечного розвитку суб'єктів господарювання необхідні вибір пріоритетності серед визначених напрямів розвитку підприємства, який передбачав би сукупність заходів щодо вдосконалення системи механізму, що забезпечує економічну

безпеку підприємств. Для виконання сформульованих вище завдань необхідно створити таку економічну систему підприємства, яка здатна адекватно та швидко реагувати на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища, а також їх попереджати.

Наслідки негативної дії тих чи інших чинників можна передбачати, а отже, своєчасно вжити відповідних заходів для їх усунення або ослаблення, якщо постійно відстежувати ознаки можливого погіршення економічного стану підприємства.

Особливу актуальність проблеми підкреслює той факт, що в провідних країнах світу вона розробляється перш за все на законодавчому рівні. Це виражається в розробці та подальшому впровадженні законів про безпеку й економічну безпеку, а також концепцій національної та

економічної безпеки, що є теоретичною основою економічної політики держави.

Таким чином, дослідження питань забезпечення економічної безпеки підприємства має дуже велике значення як для держави в цілому, так і для конкретного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Вирішенням проблем забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання займаються багато вітчизняних та зарубіжних науковців серед яких можна відзначити Л.І. Абалкіна, А.В. Архипова, О.А. Бородіна, Я.А. Жаліла, В.Г. Забродського, Н.П. Капустіна, Ю.І. Когута, Д.Л. Ламберта, А.М. Ляшенко, С.Г. Міщенко, Є.А. Олейникова, Г.І. Пастернака-Тарануценка, А.І. Паламарчука, В.С. Пономаренка, В.П. Пономарьова, Н.Л. Послужну, Р.А. Руденського, К.С. Самсонова, А.А. Спиридонова, А.І. Татаркіна, А.А. Чернявського та інших. Аналіз літературних джерел свідчить про відсутність єдності в поглядах вчених до визначення сутності та підходів у забезпеченні економічної безпеки підприємства. Разом з тим, загальновідомі підходи, щодо забезпечення економічної безпеки підприємства не розглядають системно економічні умови, які дозволять збалансувати інтереси взаємодіючих суб'єктів, і завдяки цьому підвищити рівень взаємної економічної безпеки.

Формування відповідного механізму взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища, тобто системи зв'язків і відносин, що могли б забезпечити економічну безпеку підприємств, є актуальним завданням сьогодення, яке обумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття ефективних умов взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища та створення вектору пріоритетних альтернатив у забезпеченні економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Чинники економічного середовища, що впливають на роботу підприємств, можуть як перешкоджати, так і сприяти підприємствам у досягненні їх цілей. Метою ж підприємств є

забезпечення стійкої роботи, а внаслідок зовнішнього впливу може порушуватися стійкість його функціонування. Коли підприємство знаходиться в кризовому стані, постає проблема виживання, а стратегічні цілі тимчасово відходять на другий план.

З цієї причини підприємства повинні звертати максимальну увагу на вплив чинників, що перешкоджають досягненню як оперативних так і стратегічних цілей, тобто забезпечувати економічну безпеку.

Під економічною безпекою підприємства слід розуміти такий стан збалансованої економічної системи внутрішнього середовища підприємства, що здатний адекватно реагувати на динаміку зовнішнього середовища [1, с. 36].

Адекватне реагування на зміни зовнішнього середовища та кон'юнктури ринку можливо реалізувати за допомогою вектору пріоритетних альтернатив, тобто альтернативних рішень, необхідних для стабілізації тієї або іншої складової економічної безпеки підприємства, та забезпеченні умов для їх реалізації.

За допомогою багатофакторного аналізу, аналізу ієрархії встановлено явний вигляд математичної моделі процесу забезпечення економічної безпеки підприємства та кількісно оцінено вплив різних факторів на цей процес, який представлено на рис. 1.

Співставляючи об'єктивні чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, можна дійти висновку, що класичні стани економічної системи підприємств доцільно поділяти на процеси, що зумовлюють виникнення небезпеки, (складові економічної безпеки E_1^2) а також процеси, які протидіють виникненню небезпеки, (рівні економічної безпеки підприємства E_2^1) ураховуючи взаємозв'язки між середовищами підприємства. Запропоновано аналізувати економічну безпеку підприємства [1, с. 73] згідно таким критеріям: фінансова безпека (E_1^2), інтелектуальна безпека (E_2^2), кадрова безпека (E_3^2), техніко-технологічна (E_4^2), політико-правова безпека (E_5^2), інформаційна безпека (E_6^2), інноваційна безпека (E_7^2), екологічна безпека (

E_8^2), силова безпека (E_9^2), та ретроспективна безпека (E_{10}^2). Крім визначення рівня економічної безпеки складових, модель дозволяє також визначити пріоритетні альтернативи (заходи) ($B_1, B_2, \dots, B_{16}$) відповідно до кожної складової.

Така система побудови ієрархічної моделі є адекватною й дієвою, оскільки враховує більшість чинників, що впливають на економічну безпеку. Очевидно, що альтернативи B_1, B_2, B_3 (E_1^4, E_2^4, E_3^4), мають значну перевагу над B_4 (E_4^4).

Але в разі бездіяльності (альтернатива E_4^4) можна стверджувати, що найближчим часом економічна безпека не буде в критичному стані.

В економіці відбуваються процеси, які не підлягають кількісному аналізу, а тому доцільно, крім статистичної інформації, як первинну інформацію використовувати й вербальні судження експертів, щоб охопити ширше коло проблем і факторів, які обумовлюють стан економічної безпеки підприємства. Реалізації такого завдання найбільшою мірою відповідає використання ієрархічних моделей, у яких погруповано фактори та критерії оцінки за ступенем їх впливу на стан безпеки в економіці. Запропоновано [2, с. 143] ігрову ієрархічну модель визначення економічної безпеки підприємств, структуру якої зображено на рис. 1, з подальшою деталізацією щодо виділених повних домінантних ієрархій на відповідних рівнях моделі.

Згідно з теорією економічних циклів Д. Кейнса можна виділити чотири стани економічної безпеки підприємства: абсолютний, задовільний, незадовільний та критичний. Ці стани становлять перший рівень ієрархії моделі, наведеної на рис. 1. У цій моделі рівні ієрархії мають таке трактування:

0 – стійка економічна безпека підприємства;

I – стани економічної безпеки підприємства;

II – критерії складових економічної безпеки підприємства;

III – рівень стандартів станів складових економічної безпеки;

IV – альтернативні стратегії (заходи).

Метод аналізу ієрархій (MAI) – це систематична процедура, що ґрунтується на ієрархічному представленні елементів, які визначають сутність проблеми. Проблема

розділяється на простіші складові з подальшим оцінюванням особою, що ухвалює рішення (ОУР), відносного ступеня взаємодії елементів отримуваної ієрархічної структури. У методі використовуються жорсткі оцінки в шкалі відношень. MAI будується на принципі ідентичності та декомпозиції і включає процедури синтезу множинних тверджень, отримання пріоритетності критеріїв та знаходження альтернативних рішень [2, с. 144].

Побудова ієрархії починається з окреслення відносно складної проблеми дослідження. У найпростішому вигляді ієрархію будують, починаючи з вершини, в якій розміщується глобальна (узагальнена, інтегрована) ціль, через проміжні рівні (підцілі, чинники, критерії тощо) до найнижчого рівня, яким зазвичай є перелік альтернативних рішень (стратегій) [2, с. 145].

Під час побудови домінантної ієрархії вважають, що виконується принцип ієрархічної неперервності, згідно з яким елементи нижчого рівня ієрархії попарно порівняльні між собою з поглядів елементів вищого рівня, і цей процес неперервно триває від вершини ієрархії до її найнижчого рівня (альтернатив).

На четвертому рівні ієрархічної моделі, наведеної на рис. 1, визначаються альтернативні рішення, необхідні для стабілізації тієї або іншої складової економічної безпеки, та забезпечення умов для їх реалізації. Проводиться розшифрування відповідної складової, яка знаходиться в передкризовому стані, за допомогою подетального розгляду її показників. У разі потреби за допомогою оптимізаційних методів можна з'ясувати, як здійснити найбільш оптимальний перерозподіл коштів між статтями, що входять у „передкризову” складову, або виконати перерозподіл за рахунок інших складових чи інших резервів.

За результатами такого аналізу складається певний набір вимог до формування бюджету на планований період. За допомогою методу експертних оцінок до розгляду включаються якісні чинники, які виходять за рамки статей балансу. Очевидно, що до таких чинників можна віднести тільки зовнішні або якісні внутрішні чинники.

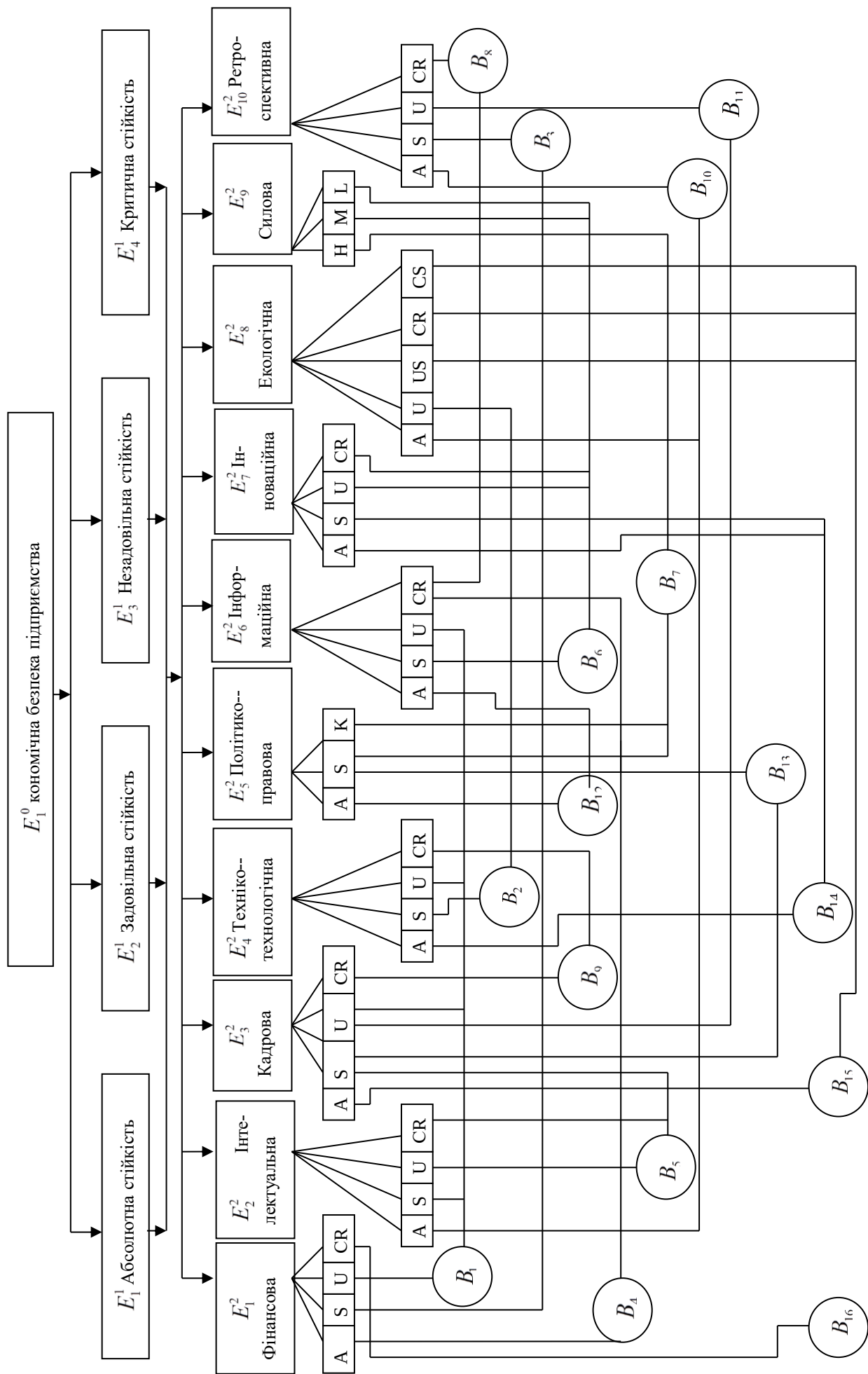


Рисунок 1 – Модель забезпечення економічної безпеки підприємства

Вплив даних параметрів на відповідні складові економічної безпеки оцінюється за допомогою методу експертних оцінок або за допомогою дисперсійного аналізу.

Для реалізації четвертого рівня ієрархічної моделі необхідно скористатися вектором пріоритетів альтернатив, який визначається відповідно до моделі економічної безпеки (рис. 1), де альтернативи представлені під відповідними позначеннями згідно з розрахованим діапазоном.

Альтернатива (B_1) включає: фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну, інформаційну складові. Пропонується забезпечити зростання внутрішнього та зовнішнього потенціалу підприємства для подолання незадовільної або передкритичної фінансової ситуації. Основою потенціалу підприємства є фінансові ресурси, відображені в його балансі, а величина сукупного потенціалу є результатом спільних зусиль з реалізації його

елементів, який залежно від інтересів підприємства може бути виражений або потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства, або його вартістю [3, с. 16].

Оптимізація структури величини сукупного потенціалу припускає виділення виробничого потенціалу, який формується як результат використання та взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, кадрового, інтелектуального елементів, а результатом його реалізації є забезпечення зростання прибутковості капіталу підприємства (рис. 2). Процес збільшення власного капіталу підприємства є одним з головних напрямів його економічної стратегії і передбачає організацію ресурсів таким чином, щоб результат їх взаємодії був чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних та оперативних цілей діяльності підприємства.

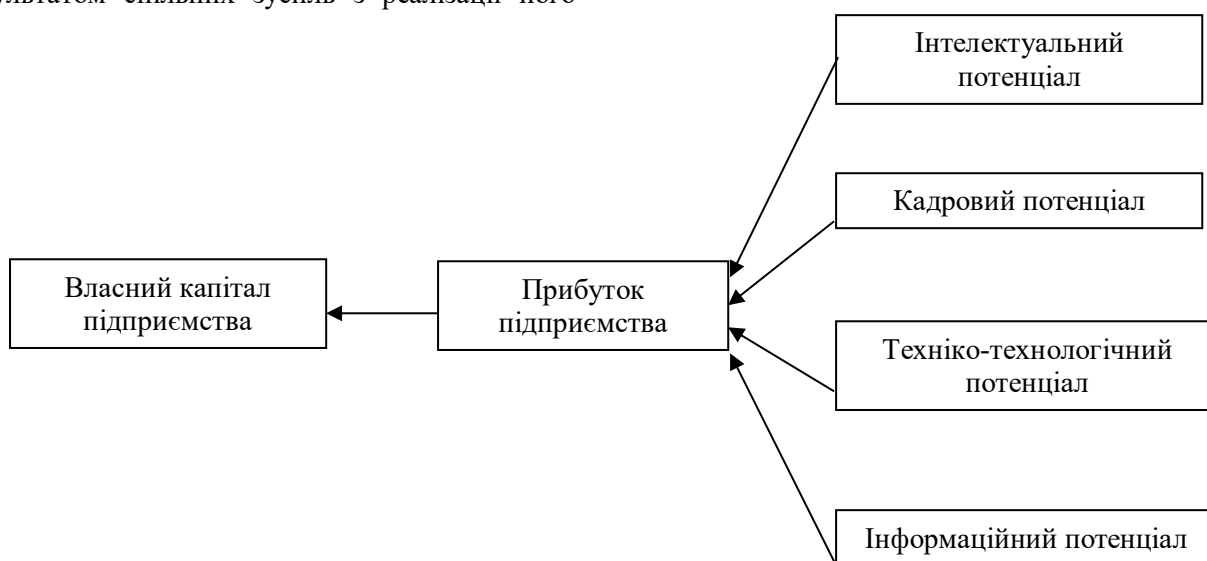


Рисунок 2 – Оптимальна взаємодія сукупного потенціалу підприємства для зростання прибутковості капіталу підприємства

Альтернатива (B_2) включає техніко-технологічну та екологічну складові. Пропонується впровадження прогресивної техніки та технології, що дозволяє випускати екологічно безпечну продукцію та створювати екологічно безпечні умови виробництва за рахунок удосконалення сукупності технічних засобів і процесів переробки ресурсів.

Альтернатива (B_3) включає фінансову та ретроспективну складові. Пропонується забезпечити зниження використання

довгострокових залучених засобів для покриття запасів за рахунок зростання прибутковості власного капіталу, що збільшить рентабельність усіх ресурсів підприємства та дозволить підприємству стійко нарощувати рівень рентабельності.

Альтернатива (B_4) включає фінансову та інформаційну складові. Пропонується забезпечити збереження комерційної таємниці про абсолютну фінансову безпеку, що дозволить зменшити привабливість підприємства для

потенційних конкурентів із зовнішнього середовища. Необхідно визначити ступінь секретності інформації, регулярно проводити її облік та періодично здійснювати раптові перевірки можливих джерел інформації. Усе це навчить працівників уважно ставитися до довірених їм матеріалів.

Альтернатива (B₅) включає інтелектуальну та кадрову складові. Пропонується розробляти програми та проводити навчання персоналу, що сприятиме зростанню його кваліфікації та ефективності виконання роботи, а отже, і підвищенню інтелектуального потенціалу підприємства. Забезпечення активного контролю за навчальним процесом дозволить підприємству постійно коректувати програму навчання в необхідному напрямку.

Альтернатива (B₆) включає інформаційну, інноваційну та силову складові. Пропонується використання інноваційних підходів, засобів для забезпечення захисту підприємства від промислового шпionажу з боку конкурентів і технічну й фізичну охорону співробітників підприємства, будівель, території підприємства та транспортних засобів. Необхідно забезпечити застосування електронних систем захисту приміщень підприємства, використовувати засоби захисту від електронної розвідки.

Альтернатива (B₇) включає політико-правову та силову складові. Пропонується постійний захист інтересів підприємства та його співробітників. Необхідно здійснити збір, аналіз, оцінку та прогнозування даних, які характеризують стан підприємства, своєчасно виявляти злочинні наміри, захищати співробітників підприємства від насильницьких посягань, запобігати протиправні посягання зі сторони конкурентів та інших правопорушників.

Альтернатива (B₈) включає інформаційну та ретроспективну складові. Необхідно забезпечити одержання вірогідної та надійної інформації про конкурентне середовище та тенденції розвитку підприємства, яка може мати значення для розробки управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічного розвитку підприємства, а також забезпечити оперативну адаптацію до цих змін.

Альтернатива (B₉) включає кадрову та техніко-технологічну складові. Пропонується розробка програм забезпечення рівних можливостей зайнятості за рахунок формування

та підтримки ефективної роботи техніко-технологічної бази виробництва (гарантії зайнятості та зниження плінності кадрів забезпечують значний економічний ефект і спонукають працівників до підвищення ефективності своєї роботи).

Альтернатива (B₁₀) включає ретроспективну, екологічну та інтелектуальну складові. Пропонується завдяки максимально ефективній патентно-ліцензійній політиці підприємства виробляти й реалізовувати запатентовану та екологічно безпечну продукцію.

Альтернатива (B₁₁) включає ретроспективну та кадрову складові. Пропонується визначення розміру заробітної плати та компенсацій, що потребує розробки структури заробітної плати й пільг з метою залучення, найму, збереження кваліфікованого персоналу та підвищення продуктивності його праці.

Альтернатива (B₁₂) включає політико-правову та інформаційну складові. Пропонується формування за допомогою засобів масової інформації сприятливої думки у клієнтів про економічний стан об'єкта господарської діяльності.

Альтернатива (B₁₃) включає кадрову та політико-правову складові. Пропонується своєчасне виявлення конфліктних ситуацій серед персоналу підприємства, ліквідація деструктивних тенденцій розв'язання проблем, які виникають у трудовому колективі.

Альтернатива (B₁₄) включає інноваційну та техніко-технологічну складові. Пропонується підвищення ступеня автоматизації техніки й технічних систем, використання інноваційних засобів у виробництві, що дозволить реалізувати поступовий перехід до гнучкої автоматизації виробництва, зумовленої його кількісним урізноманітненням і зменшенням серійності.

Альтернатива (B₁₅) включає кадрову та екологічну складові. Пропонується забезпечення охорони здоров'я працівників підприємства за рахунок використання у виробництві засобів праці, які створюють екологічно безпечні умови виробництва.

Альтернатива (B₁₆) включає фінансову складову. Пропонується забезпечення своєчасного виявлення симптомів критичного фінансового розвитку підприємства, зростання внутрішнього потенціалу, подолання

підприємством критичних фінансових ситуацій, скорочення обсягу використання власних фінансових ресурсів, завчасне забезпечення можливостей зовнішньої фінансової підтримки підприємства.

Вплив альтернатив на показники складових економічної безпеки підприємства представлено в табл. 1.

Таблиця 1 – Показники на які впливає вектор пріоритетних альтернатив

Альтернативи	Показники на які впливає альтернатива	Значення показників
<i>B1</i>	Показники фінансової стійкості; коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства ($K_{кв}$); інтелектуально озброєність ($K_{іо}$); норма доходності співробітників підприємства від використання інтелектуальної власності ($K_{д}$); коефіцієнт плинності кадрів ($K_{п}$); коефіцієнт фізичного старіння кадрів ($K_{в}$); фондоозброєність працівників ($\Phi_{о}$); фондоозброєність працівників підприємства фондами невиробничого призначення ($\Phi_{но}$); частка продукції підприємства, яка перевершує та відповідає кращим світовим аналогам ($K_{п.прод.}$); частка технологічного устаткування, що відповідає світовим аналогам ($K_{п.т.}$); частка продукції підприємства, яка захищена патентами ($K_{пат.прод.}$); рівень інформаційної безпеки (K_i).	$\Phi^c < 0, \Phi^r \geq 0, \Phi^o \geq 0$; $K_{кв} > 0,105$; $K_{іо} > 19,75$ $K_{д} > 72,87$; $0,052 \leq K_{п} < 0,102$; $0,255 \leq K_{в} < 0,311$; $139 \geq \Phi_{о} > 95$; $69 \geq \Phi_{но} > 106$; $0,15 \leq K_{п.прод.} < 0,23$; $0,15 \leq K_{п.т.} < 0,23$; $0,2 \leq K_{пат.прод.} < 0,3$; $0,4 \leq K_i < 0,7$.
<i>B2</i>	Частка продукції підприємства, яка перевершує та відповідає кращим світовим аналогам ($K_{п.прод.}$); частка технологічного устаткування, що відповідає світовим аналогам ($K_{п.т.}$); рівень екологічної безпеки підприємства, як середньозважений рівень окремих факторів ($У_{е.б}$)	$K_{п.прод.} \geq 0,23$; $K_{п.т.} \geq 0,23$; $У_{е.б} = 0$.
<i>B3</i>	Комплексний показник рентабельності ресурсів підприємства (K_p); показники рівня фінансової безпеки	$0 \leq K_p < 1$; $\Phi^c \geq 0; \Phi^r \geq 0; \Phi^o \geq 0$.
<i>B4</i>	Показники рівня фінансової безпеки; рівень інформаційної безпеки (K_i).	$\Phi^c \geq 0; \Phi^r \geq 0; \Phi^o \geq 0$; $0,2 \leq K_i \leq 0,4$.
<i>B5</i>	Коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства ($K_{кв}$); коефіцієнт фізичного старіння кадрів ($K_{в}$).	$0,105 \geq K_{кв} > 0,072$; $0,2 \leq K_{в} < 0,255$.
<i>B6</i>	Рівень інформаційної безпеки (K_i); частка інноваційних підходів, які використовуються у виробничому, управлінському та обслуговуючому процесі ($K_{і.н.}$); частка витрат на охорону підприємства в загальній структурі виробничих витрат ($K_{в.ох.}$); забезпеченість працівників підприємства службою охорони ($K_{сб}$).	$K_i \geq 0,7$; $0,183 \leq K_{і.н.} < 0,272$; $K_{в.ох.} \geq 0,17$; $K_{сб} \geq 0,19$.
<i>B7</i>	Питома вага судових й арбітражних справ у загальній сумі господарських договорів підприємства ($K_{с.ар.}$); частка виграних судових й арбітражних справ у загальній кількості юридичних справ, що розглядалися ($K_{в}$); питома вага одержаних і сплачених штрафних санкцій у загальній сумі зобов'язань за господарськими договорами підприємства ($K_{ш}$); частка витрат на юридичне забезпечення діяльності підприємства в загальній структурі його виробничих витрат ($K_{в.юр.}$);	$K_{с.ар.} < 0,25$; $K_{в} \geq 0,29$; $K_{ш} < 0,11$; $K_{в.юр.} \geq 0,13$;

Продовження табл. 1

Альтернативи	Показники на які впливає альтернатива	Значення показників
	частка витрат на охорону підприємства в загальній структурі виробничих витрат ($K_{в.ох.}$); забезпеченість працівників підприємства службою охорони ($K_{сб}$).	$K_{в.ох.} \geq 0,17$; $K_{сб} \geq 0,19$.
B8	Рівень інформаційної безпеки (K_i); комплексний показник рентабельності ресурсів підприємства (K_p).	$0,4 \leq K_i < 0,7$; $1 \leq K_p < 1,5$.
B9	Коефіцієнт плинності кадрів ($K_{п}$); фондоозброєність працівників (Φ_o); частка технологічного устаткування, що відповідає світовим аналогам ($K_{п.т.}$).	$0,052 \leq K_{п} < 0,102$; $139 \geq \Phi_o > 95$; $0,15 \leq K_{п.т.} < 0,23$.
B10	Інтелектуальноозброєність (K_{io}); норма доходності співробітників підприємства від використання інтелектуальної власності (K_d); частка продукції підприємства, яка захищена патентами ($K_{пат.прод.}$); рівень екологічної безпеки ($Y_{е.б}$); комплексний показник рентабельності ресурсів підприємства (K_p).	$K_{io} > 19,75$; $K_d > 72,87$; $K_{пат.прод.} \geq 0,3$; $Y_{е.б} = 0$; $0 \leq K_p < 1$.
B11	Комплексний показник рентабельності ресурсів підприємства (K_p); коефіцієнт плинності кадрів ($K_{п}$).	$1 \leq K_p < 1,5$; $0,052 \leq K_{п} < 0,102$.
B12	Частка витрат на юридичне забезпечення діяльності підприємства в загальній структурі його виробничих витрат ($K_{в.юр.}$); рівень інформаційної безпеки (K_i).	$K_{в.юр.} \geq 0,13$; $K_i \geq 0,7$.
B13	Коефіцієнт плинності кадрів ($K_{п}$); частка витрат на юридичне забезпечення діяльності підприємства в загальній структурі його виробничих витрат ($K_{в.юр.}$).	$0,003 \leq K_{п} < 0,052$; $K_{в.юр.} \geq 0,13$.
B14	Частка продукції підприємства, яка перевершує та відповідає кращим світовим аналогам ($K_{п.прод.}$); частка технологічного устаткування, що відповідає світовим аналогам ($K_{п.т.}$); частка інноваційних підходів, які використовуються у виробничому, управлінському та обслуговуючому процесі ($K_{i.нід.}$).	$K_{п.прод.} \geq 0,23$; $K_{п.т.} \geq 0,23$; $K_{i.нід.} \geq 0,138$.
B15	Рівень екологічної безпеки ($Y_{е.б}$); коефіцієнт плинності кадрів ($K_{п}$); фондоозброєність працівників (Φ_o) $182 \geq \Phi_o > 139$.	$Y_{е.б} \leq 0,25$; $0,003 \leq K_{п} < 0,052$; $182 \geq \Phi_o > 139$.
B16	Показники рівня фінансової безпеки.	$\Phi^c \geq 0$; $\Phi^r \geq 0$; $\Phi^o \geq 0$.

Після визначення пріоритетних альтернатив визначаються умови та заходи щодо системного збалансування інтересів підприємства з інтересами взаємодіючих суб'єктів (держави, регіону, підприємства та фізичної особи).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, при побудові домінантної ієрархії визначено, що виконується принцип

ієрархічної неперервності, згідно з яким елементи нижчого рівня ієрархії попарно порівняльні між собою з поглядів елементів вищого рівня, і цей процес неперервно триває від вершини ієрархії до її найнижчого рівня (альтернатив). Для реалізації четвертого рівня ієрархічної моделі пропонується скористатися вектором пріоритетів альтернатив, який визначається відповідно до моделі економічної безпеки, де альтернативи

представлені під відповідними позначеннями згідно з розрахованим діапазоном. Вектор пріоритетних альтернатив у забезпеченні економічної безпеки підприємства є своєчасним виявленням і запобіганням як зовнішніх, так і внутрішніх небезпек і загроз, а також забезпеченням захищеності діяльності та

цілкового досягнення поставлених цілей на шляху поступового розвитку. Подальшими розвідками у даному напрямі є дослідження та створення умов системного збалансування всіх інтересів взаємодіючих суб'єктів (держави, регіону, підприємства, фізичних осіб та ін.).

Список літератури

1. Нагорна І. І. Організаційно-економічний механізм у забезпеченні стійкої економічної безпеки промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2009. 233 с.
2. Верченко П. І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи) : монографія. Київ: КНЕУ, 2006. 272 с.
3. Федонін О. С., Репіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ, 2006. 316 с.
4. Приходько С. В. Формування адекватного реальним виробничо-господарським процесам комплексу заходів реагування на загрози економічній безпеці. Інвестиції: практика та досвід. Київ, 2011. №4. С.52–55.
5. Васильєв О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль, 2013. Том 14. № 2. С. 138–145.
6. Іванова, Н. С. Сучасні принципи забезпечення ефективної системи економічної безпеки підприємства. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону, 2011. Вип. 7(2). С. 57–61.
7. Ілляшенко С. М. Складові економічної безпеки підприємства та підходи до її оцінки. Актуальні проблеми економіки. 2013., № 3. С. 12–19
8. Коробчинський О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 4. С. 41–45.

References

1. Nagorna I. I. Organizational and economic mechanism ensuring sustainable economic security of industrial enterprises: Thesis. ... Candidate of Economic Sciences: 08.00.04. O, 2009 – 233 p.
2. Verchenko P.I. (2006). Multi-criteria and dynamics of economic risk (models and methods): monograph / Kyiv. KNEU, 272 p.
3. Fedonin O. S., Repin I. M., Oleksyk O. I. (2006). Potential of the enterprise: formation and evaluation: manual. – 2nd edition, unchanged. – K.: KNEU, 316 p.
4. Prykhodko S. V. (2011), "Formation of a complex of measures for responding to threats to economic security adequate to real production and economic processes", Investments: practice and experience. No.4, pp. 52 - 55.
5. Vasyliiev, O. V. (2013), "Formation of the system of management of economic safety of industrial enterprises", Ekonomichnyi analiz, tom 14, vol. 2, pp. 138-145.
6. Ivanova, N.S. (2011), "Modern principles of ensuring an effective system of the enterprise economic security", Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu, vol. 7(2), pp. 57-61.
7. Illiashenko S.M. (2013), "Components of economic security of the enterprise and approaches to its evaluation", Actual problems of the economy, no. 3, pp. 13–19.
8. Korobchynskiy O. L. (2009), "Method of formation of the system of economic security of the enterprise", Actual problems of the economy,, no. 4, pp. 41-45.

I.I. Nahorna, *PhD in Economics, Associate Professor, Department of Management, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

Vector of priority alternatives providing economic safety of the enterprise

The article is dealing with considering effective interaction conditions of the enterprise with the subjects of the external environment, that is, the system of connections and relations that could ensure the enterprises' economic security. The purpose of article is to create a vector of priority alternatives ensuring economic

security of the enterprise. In the article it was defined the concept of economic security of the enterprise as a state of balanced economic system of the enterprise internal environment, which is capable of responding adequately to the dynamics of the external environment. It was analyzed the economic system of the enterprise that is capable of adequately and quickly respond to changes in the external and internal environment, as well as their warnings. It was proposed to analyze the economic safety of the enterprise according to the following criteria: financial security, intellectual security, personnel security, technical and technological, political and legal security, information security, innovation safety, environmental safety, power security, and retrospective security. Through multivariate analysis, hierarchy analysis, the explicit form of the mathematical model of the process of ensuring the economic security of the enterprise is established and the influence of various factors on this process is quantified. It was offered the hierarchical model game of determining economic security of enterprises, with further detail on selected full dominant hierarchies at the corresponding levels of the model. When constructing a dominant hierarchy, it was determined that the principle of hierarchical continuity is implemented, according to which the elements of the lower level of the hierarchy are pairwise comparable with each other from the views of the higher-level elements, and this process continuously extends from the top of the hierarchy to its lowest level (alternatives). In order to implement the fourth level of the hierarchical model, it was proposed to use a vector of alternatives priorities, which is determined in accordance with the model of economic security, where the alternatives are represented by the corresponding notations according to the calculated range.

Key words: vector, priority alternatives, economic safety of the enterprise, components of the enterprise economic safety, hierarchical model.

Стаття надійшла до друку 10.09.2018 р.

Б.В. Дергалюк, к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНИХ ЗМІН В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено роль інтелектуального капіталу як визначального чинника реалізації структурних змін в національній економіці в контексті її інтелектуалізації.

Зазначено, що політична та економічна ситуація в Україні протягом останніх років поставила перед економікою країни, яка і так постійно переживала економічні кризи, нові виклики. З іншого боку, геополітична ситуація призвела до необхідності зміни зовнішньоекономічного вектору.

Проаналізовано, що певні заходи державного регулювання структурних змін та допомога міжнародних партнерів дозволили уникнути катастрофічної економічної ситуації, яка склалася в Україні у 2014-2015 рр., та забезпечити поступове зростання ВВП країни, але зазначені темпи є недостатніми для реалізації можливого економічного потенціалу країни.

Визначено, що інтелектуальні ресурси країни є результатом взаємодії всієї сукупності суб'єктів, тому, теорія управління інтелектуальним капіталом, як чинником здійснення структурних змін в національному господарстві.

Проаналізовано рейтингову позицію України за інтелектуальним капіталом (70 місце серед 124 країн) визначено, що вона зумовлена не слабким інтелектуальним потенціалом, а низькими індикаторами рівня освоєння технологій фірмами

У висновках автор підкреслює, що переорієнтація України на високотехнологічний шлях розвитку при здійсненні структурних змін у національному господарстві є безальтернативною.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, структурні зміни, чинники структурних змін.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Метою написання наукової статті є визначення ролі інтелектуального капіталу як визначального чинника реалізації структурних змін в національній економіці в контексті її інтелектуалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питанням теоретичної сутності інтелектуального капіталу присвячені праці багатьох провідних вчених. Серед них: І.В. Дворник [5], Ю. Єрешко [4], С.Я. Кісь [3], Д.В. Колечко [5], О.Д. Лук'яненко [5], М.М. Руденко [2], Р.В. Хусаїнов [2], А.Ю. Янченко [2] та ін.

Однак, визначенню ролі інтелектуального капіталу як чиннику реалізації структурних змін в економіці присвячено недостатньо уваги.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Політична та економічна ситуація, що склалася в Україні протягом останніх років, поставила перед економікою країни, яка і так постійно переживала економічні кризи, нові виклики. Це пов'язано, в першу чергу, із значними втратами факторів виробництва, що розміщувались на невідконтрольних зараз територіях країни (таких як АР Крим, промислові райони Донецької та Луганської областей). Зазначена ситуація призвела до суттєвого скорочення промислового виробництва, а також втрати доступу до значної частини стратегічних сировинних ресурсів.

Так, було втрачено газові родовища Чорноморського шельфу та туристичний сегмент Криму і значну частину гірничодобувної, металургійної та хімічної промисловості Донбасу. Очевидним став факт, що економіка України вже не матиме попереднього характеру розвитку та попередньої структури. Втрачені підприємства формували основу цілих галузей економіки. Донбас, де проживало 14 % населення України, був основним промислово-

енергетичним центром країни – частка цього регіону у національному ВВП складала 16 %, у тому числі 25 % промисловості і 7 % продукції сільського господарства. Він забезпечував 95 % внутрішніх потреб у вугіллі та велику частку товарного експорту – 23,2 % [1]. Така ситуація призвела до суттєвих ризиків у сфері енергетичної безпеки країни зокрема, та економічної безпеки в цілому.

З іншого боку, геополітична ситуація призвела до необхідності зміни зовнішньоекономічного вектору, оскільки відбувся розрив торговельних відносин з основним до 2014 року партнером – Російською Федерацією, що змусило шукати нові ринки для вітчизняної продукції. Такими ринками стали країни Європейського Союзу, чому сприяло підписання Угоди про зону вільної торгівлі, що дозволило компенсувати торговельні втрати. Хоча тут варто зауважити, що зазначена компенсація відбулася переважно за рахунок агропромислового комплексу.

Певні заходи державного регулювання структурних змін та допомога міжнародних партнерів дозволили уникнути катастрофічної економічної ситуації, яка склалася в Україні у 2014-2015 рр., та забезпечити поступове зростання ВВП країни, але зазначені темпи є недостатніми для реалізації можливого економічного потенціалу країни. Для забезпечення більшої динаміки економічного зростання необхідним є здійснення структурних змін у національному господарстві, які призвели б до розвитку високотехнологічних, конкурентоспроможних на зовнішніх ринках галузей. Це потребує мобілізації всіх наявних виробничих факторів, визначення та сприяння формуванню тих чинників, які найбільш ефективно впливатимуть на динаміку позитивних економічних змін в умовах обмежених як сировинних так і фінансових ресурсів.

Здійснення ефективних структурних змін, що призвели б до зростання економіки інноваційним шляхом потребує визначення чинників, які найбільш ефективно сприяли б таким змінам в умовах обмежених фінансових можливостях.

Як зазначає [2], інноваційна економіка ґрунтується на знаннях, і це означає, що основним капіталом будь-якої економічної структури стає

інтелектуальна власність, людський капітал, інноваційні розробки та «ноу-хау», а не матеріальні активи і традиційні ресурси, що ще раз свідчить про трансформацію матеріальної основи капіталу в інтелектуальну.

Отже, інтелектуальний капітал є основою формування економіки знань, яка може забезпечити найбільш ефективний розвиток високотехнологічної економіки.

Сама категорія інтелектуального капіталу широко досліджується науковцями на мікроекономічному рівні, трактуючи його як задіяні у діяльності будь-якої організації інтелектуальні ресурси (інтелектуальна власність, природні та придбані інтелектуальні здібності та навички персоналу, накопичені бази знань, корисні відносини з іншими суб'єктами та інше), які здатні самостійно або в поєднанні з іншими складовими капіталу підприємства збільшувати його вартість (капіталізацію) за рахунок ефективного використання інтелекту у процесах виробничо-господарської діяльності (інтелектуалізація) [3].

Але варто зауважити, що структуризація знань в розрізі інтелектуального капіталу дає підставу припустити, що ефективність управління ними окремим суб'єктом, залежить від ефективності управління загальним інтелектуальним капіталом країни. Отже, інтелектуальні ресурси країни є результатом взаємодії всієї сукупності суб'єктів, тому, теорія управління інтелектуальним капіталом, як чинником здійснення структурних змін в національному господарстві, має спиратись, передусім, на створення сприятливих умов для генерації знань, обміну знаннями та перетворення знань на прикладні інновації [4].

Аналізуючи рейтингову позицію України за Глобальним інноваційним індексом (табл. 1), можна спостерігати суттєве покращення протягом останніх років. Але аналізуючи зазначений індекс за підіндексами, бачимо стрімке покращення позицій країни за Вихідним підіндексом, який узагальнює результати інноваційної діяльності та включає два індикатори (результати застосування знань і технологій; результати творчої діяльності), покращення за яким переважно і призвели до загального зростання у рейтингу.

У свою чергу за Вхідним підіндексом (індикаторами підіндексу є інституції; людський капітал і дослідження; інфраструктура; рівень розвитку ринку та рівень розвитку бізнесу), який фактично оцінює ресурсне забезпечення інноваційної діяльності, тобто умови і чинники, необхідні для створення інновацій, позиції України хоч і покращувалися у зазначений

період, але все ще лишаються досить низькими. При цьому найнижчі позиції спостерігаються за такими індикаторами як інституції та інфраструктура інноваційної діяльності, що свідчить про необхідність приділити особливу увагу зазначеним параметрам при реалізації структурних змін в національній економіці.

Таблиця 1 – Місце України у рейтингу за Глобальним інноваційним індексом

Індикатори Глобального інноваційного індексу	Позиція України у Глобальному інноваційному індексі за роками, місце (бал)				
	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Глобальний інноваційний індекс</i>	63 (36,3)	64 (36,5)	56 (35,7)	50 (37,6)	43 (38,5)
<i>Вхідний підіндекс</i>	88 (38,2)	84 (39,1)	76 (38,9)	77 (41,0)	75 (40,45)
Інституції	103 (52,9)	98 (52,2)	101 (48,7)	101 (47,9)	107 (49,1)
Людський капітал і дослідження	45 (36,6)	36 (40,4)	40 (40,8)	41 (39,6)	43 (37,9)
Інфраструктура	107 (27,1)	112 (26,3)	99 (32,3)	90 (39,3)	89 (38,1)
Рівень розвитку ринку	90 (45,1)	89 (43,9)	75 (42,1)	81 (43,2)	89 (42,7)
Рівень розвитку бізнесу	87 (29,1)	78 (32,4)	73 (30,6)	51 (35,3)	46 (34,5)
<i>Вихідний підіндекс</i>	46 (34,4)	47 (33,9)	40 (32,5)	40 (34,2)	35 (36,6)
Результати застосування знань і технологій	32 (38,2)	34 (36,4)	33 (34,1)	32 (32,8)	27 (36,7)
Результати творчої діяльності	77 (30,6)	75 (31,3)	58 (31,0)	49 (35,6)	45 (36,5)
<i>Індекс ефективності інновацій</i>	14 (0,9)	15 (0,9)	12 (0,8)	11 (0,8)	5 (0,9)

Складено на основі [5]

Така ситуація свідчить про високий інтелектуальний потенціал України (підтвердженням цього є і висока позиція України за індексом ефективності інновацій) з точки зору розвитку високотехнологічних виробництв, але низький розвиток інноваційної інфраструктури, що перешкоджає втіленню знань у реальному секторі економіки країни.

Саме тому при здійсненні структурних змін важливим є визначення пріоритетних напрямів розвитку економіки, аналіз потенціалу формування інтелектуального капіталу у зазначених напрямках та створення відповідної інноваційної інфраструктури, яка б забезпечила та сприяла втіленню наявних фундаментальних знань у високотехнологічну продукцію, яка була конкурентоспроможною на світовому ринку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Переорієнтація України на високотехнологічний шлях розвитку при здійсненні структурних змін у національному господарстві є безальтернативною. Саме тому державними інституціями, що реалізують структурну політику, необхідно орієнтуватися, у першу чергу, на якісний інтелектуальний капітал, як основний чинник таких змін. Розвиток інноваційної інфраструктури, який включає якісну освіту і науку, інтелектуальний бізнес, трансфер технологій тощо, забезпечить збільшення частки інтелектуальної складової в структурі доданої вартості, дозволить вітчизняній економіці досягнути високих темпів зростання та зайняття своє місце в міжнародних високотехнологічних виробничих ланцюгах.

Список літератури

1. 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.

2. Хусаїнов Р.В. Економіка знань: сутність, складові, специфіка / Р.В. Хусаїнов, А.Ю. Янченко, М.М. Руденко // Молодий вчений. – 2015. - №11(26). – С. 99-103
3. Кісь С.Я. Наукові основи інтелектуалізації діяльності підприємств : дис. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук : 08.00.04 / Кісь Святослав Ярославович. – І.-Франківськ, 2016. – 494 с.
4. Єрешко Ю. Економічна сутність інтелектуального капіталу як фактора інноваційного розвитку економіки // Збірник наукових праць “Економічний вісник НТУУ “КПІ” 2016. - Випуск 13.
5. The Global Innovation Index. Retrieved from : <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193&plang=EN>.

References

1. The foresight of future economy of Ukraine for mid-term (2015–2020) and long-term (2020–2030) time horizons . Edited by M. Zgurovskyi, 2015, 136 p.
2. Husainov R.V., Yanchenko A.Yu., Rudenko M.M. (2015) *Economics of knowledge: essence, components, specifics*. Young scientist. Is. 11(26), p. 99-103
3. Kis S.Ya. (2016), " Scientific basis intellectualization of enterprises", Abstract of Dr. dissertation, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine.
4. Iereshko Yu. (2016) *The economic essence of intellectual capital as a factor in the innovative development of the economy*. Bulletin of the NTU "KPI. Is. 33
5. The Global Innovation Index. Retrieved from : <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193&plang=EN>.

B.V. Derhaliuk, PhD of Economic sciences, associated professor , associated professor of Economics and entrepreneurship Department National Technical University of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Intellectual capital as factor of implementing structural changes in the national economy

The article investigates the role of intellectual capital as a determining factor in the implementation of structural changes in the national economy in the context of its intellectualization.

It is noted that the political and economic situation in Ukraine in recent years has been facing the economy of the country, which is constantly experiencing economic crises, new challenges. On the other hand, the geopolitical situation has led to the need to change the foreign economic vector.

It is analyzed that certain measures of state regulation of structural changes and assistance of international partners have allowed to avoid a catastrophic economic situation that has developed in Ukraine in 2014-2015 and to ensure the country's GDP growth, but these rates are insufficient to realize the potential economic potential of the country.

It is determined that the category of intellectual capital is widely researched by scientists at the microeconomic level, interpreting it as being involved in the activities of any organization intellectual resources that can independently or in combination with other components of the enterprise increase its cost (capitalization) due to the effective use of intelligence in processes industrial and economic activity (intellectualization).

Intellectual resources of the country are the result of interaction of the whole set of subjects, therefore, the theory of intellectual capital management, as a factor in the implementation of structural changes in the national economy

The rating position of Ukraine for intellectual capital (70th among 124 countries) is analyzed, that it is determined not by weak intellectual potential, but by low indicators of the level of technology development by firms

In the conclusions, the author emphasizes that the reorientation of Ukraine on the high-tech way of development in the implementation of structural changes in the national economy is not alternative.

Ключові слова: intellectual capital, structural changes, factors of structural changes.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2018 р.

Ю. П. Воржакова, к. е. н., асистент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМИ РИЗИКАМИ

У статті розглянуто теоретичні основи управління кадровими ризиками підприємства. Управління кадровим ризиками, допомагає виявити які події, а так само дії пов'язані з персоналом можуть носити небезпеку для підприємства. Доведено, що система управління кадровими ризиками підприємств має носити комплексний характер, ґрунтуватись на основних управління персоналу та організацією в цілому, враховувати провідні методики та інструменти в сфері ризик-менеджменту. На основі вивчення фахової наукової літератури виділено, що ризики персоналу виникають внаслідок проявів професійних, ділових і особистісних якостей персоналу підприємства й містять у собі такі види, як психофізіологічні, особистісні, комунікативні, моральні, освітні, професійно-кваліфікаційні ризики й ризики неблагонадійності.

В ході дослідження було запропоновано схему процесу управління кадровими ризиками в загальному вигляді. Процес управління кадровими ризиками починається на етапі розробки стратегії управління організацією, поширюється на всі рівні управління організацією та включає ідентифікацію, моніторинг і контроль всіх внутрішніх і зовнішніх чинників кадрових ризиків, зміна яких може негативно вплинути на діяльність організації. Запропоновано систему заходів щодо усунення кадрових ризиків, яку запропоновано будувати на основі видів кадрових ризиків залежно від етапу управління персоналом. Встановлено, що розробка підходів до управління ризиками починається тільки тоді, коли досягається певна критична точка в сприйнятті керівником негативних наслідків сукупного вкладу реалізації кадрових ризиків у функціонування організації або ж вони спричинили відчутні проблеми. Наведено основні підходи до управління кадровими ризиками - профілактичний і реагуючий.

Ключові слова: кадрові ризики, управління кадровими ризиками, процес управління кадровими ризиками, заходи щодо усунення кадрових ризиків.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Серед існування трьох видів небезпек невизначеності, ризику та загрози дуже важливе розуміння їх взаємозв'язку. Невизначеність у діяльності підприємства призводить до незадоволеності персоналу і відповідно до кадрових ризиків. Поява зазначених ризиків залежить від ступеня виявлення потенційних загроз та їх реалізації, що в свою чергу призводить до порушення кадрової безпеки та негативних наслідків.

Існує велика кількість кадрових ризиків і їх наслідків, які виникають в результаті кадрової помилки, тобто прийняття певного управлінського рішення. Вивчення кадрових ризиків є необхідною умовою для управління ними. Виявлення ризиків та причин їх виникнення дають можливість підібрати набір інструментів для ефективного управління ними. Управління кадровим ризиками, допомагає виявити які події, а так само дії пов'язані з

персоналом можуть носити небезпеку для підприємства. Тому управління ризиками, що пов'язані з персоналом, є актуальною проблемою та виступає істотним фактором поліпшення фінансових результатів діяльності, а значить і підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз управління персоналом показує, що робота з управління кадровими ризиками відсутній на вітчизняних підприємствах. В економічній літературі проблемам теорії та практики управління ризиками в загальному та кадровими ризиками зокрема присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних і закордонних вчених: А. А. Алішеров, Н. В. Карцева, А. Л. Слобідський, В. Н. Федосєєв,

М. Ю. Хромов, Є. М. Буланова, Є. В. Гончаров, І. В. Проніна та інших [1-7].

Проте окремі питання щодо особливостей управління кадровими ризиками залишаються невирішеними, і тривалий час ця проблема була поза зоною уваги як вчених, так і практиків. Управління кадровими ризиками підприємств має носити комплексний характер, ґрунтуватись на основних управління персоналу та організацією в цілому, враховувати провідні методики та інструменти в сфері ризик-менеджменту. Доцільність побудови комплексного підходу управління кадровими ризиками обумовлює необхідність проведення аналізу основних підходів та наявних напрацювань в даному напрямку.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз методичних засад щодо управління кадровими ризиками, що супроводжують діяльність сучасних підприємств, та визначення основних підходів управління кадрових ризиків підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Управління ризиком – це невід’ємна частина загального управління будь-яким підприємством, що прагне утримати свої позиції на ринку, мати належний рівень конкурентоспроможності та здійснювати господарську діяльність в цілому. Оскільки трудові ресурси виступають головним ресурсом діяльності підприємства, ризики від діяльності персоналу стають домінуючими, і мають пріоритетний характер.

Важливість дослідження теми управління кадровими ризиками підтверджується статистичними даними управлінської практики, яка показує, що тільки 20% несанкціонованого доступу до комерційної інформації компанії здійснюється ззовні, а близько 80% збитку наноситься власним персоналом [8].

Кадрові ризики є не тільки ризиками в процесі управління персоналом, але й ризиками стосовно самого персоналу, тобто їхня диференціація – на ризики персоналу й ризики системи управління персоналом. Необхідно враховувати, що відповідні ризики виникають на кожному етапі процесу управління персоналом. Ризики персоналу виникають внаслідок проявів професійних, ділових і особистісних якостей

персоналу підприємства й містять у собі такі види, як психофізіологічні, особистісні, комунікативні, моральні, освітні, професійно-кваліфікаційні ризики й ризики неблагонадійності.

Ризики в управлінні персоналом, або кадрові ризики можна визначити як ризики пов’язані з використанням трудових ресурсів, вплив яких має негативні чи позитивні наслідки на діяльність підприємства, що зумовлено рядом зовнішніх та внутрішніх чинників.

Складність управління кадровими ризиками зумовлюється неочевидністю більшості видів кадрових ризиків, які не можливо ідентифікувати й оцінити, оскільки вони пов’язані з людськими ресурсами, в основі яких знаходиться природа та сутність особистості, яка є самим складним об’єктом управління.

Управління кадровими ризиками – це процес, який починається на етапі розробки стратегії управління персоналом і охоплює всю систему управління персоналом компанії на всіх її рівнях.

Система управління кадровими ризиками базується на тому, щоб ризики, які виникають у результаті трудової діяльності або бездіяльності персоналу підприємства, виявляються шляхом:

- зміни капіталу підприємства (або його компонентів, пов’язаних з діяльністю співробітників). До них слід зарахувати людський, у тому числі інтелектуальний капітал;
- реалізації знань, умінь та навичок робітників, а також реалізації персоналом своїх функціональних і посадових обов’язків.

Процес управління кадровими ризиками починається на етапі розробки стратегії управління організацією, поширюється на всі рівні управління організацією та включає ідентифікацію, моніторинг і контроль всіх внутрішніх і зовнішніх чинників кадрових ризиків, зміна яких може негативно вплинути на діяльність організації. Кожен, з наведених, індикаторів вимагає певної роботи по його виділенню, опису, стосовно всіх категорій працівників, ресурсному забезпеченню, рівню розвитку організації, планування дій по мінімізації можливих кадрових ризиків.

Процес управління кадровими ризиками тісно пов’язаний:

- з цілями та завданнями стратегічного розвитку організації, ефективністю

інституційного управління, організаційно-технологічних процесів і механізмів здійснення діяльності, розвитком організаційної культури, професійно-суб'єктної позицією керівника організації;

- з системою кадрового управління в організації: ефективністю кадрового планування, набору персоналу, процесів розставлення, організації праці, забезпечення безпеки праці, оцінки персоналу, безперервного професійного розвитку, мотивації та стимулюванням праці та ін.;

- з особистісної оцінки працівників, яка передбачає оцінку відповідності наявних загальнокультурних і професійних компетенцій працівника професійно-кваліфікаційним вимогам про виконання трудових функцій;

- з безперервним характером ідентифікації та моніторингу показників діяльності персоналу. Істотну роль в мінімізації кадрових ризиків грає система мотивації та стимулювання праці працівників, що враховує специфіку категорій персоналу.

Методика управління кадровими ризиками насамперед передбачає ідентифікацію ризику, визначення його складових. Наступним етапом процесу управління кадровими ризиками є якісна та кількісна оцінка, яка включає в себе такі методи: системний, експертний та метод бальної оцінки. Процедура експертної оцінки передбачає аналіз чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на виникнення ризикових ситуацій, з метою адаптації до механізму ризик-менеджменту, що використовується на підприємстві для мінімізації можливих відхилень контрольованих показників індикаторів появи ризикових ситуацій.

Процес управління кадровими ризиками в загальному вигляді показано на рис. 1.

Вказана процедура включає в себе такі етапи, як: – виявлення найзначніших ризик-чинників зовнішнього і внутрішнього середовища і визначення початкового набору ефективних заходів щодо зниження можливості виникнення ризикових ситуацій або мінімізації їх наслідків; – на основі отриманої інформації вибір ефективного по вибраному критерію управлінського рішення.

Системний метод передбачає оцінку взаємозв'язку основних чинників (причин, показників, портфеля ризиків і заходів щодо їх усунення). Чотири основних груп елементів і параметрів кадрових ризиків: безпосередньо тип кадрових ризиків; чинники середовища, що впливають на виникнення і рівень різних ризиків (зміна обсягу робіт; зміна видів діяльності; зміна вимог до виконання робіт; зміна умов праці; зміна організаційно-управлінської системи; зміна підходів до оцінки праці, її результатів та оплати праці; зміни в соціальному забезпеченні); показники виникнення і розвитку ризикових ситуацій (оборот кадрів з вивільнення, рівень професійної компетентності, рівень психологічного комфорту); типи ризиків (ризик зниження професійної компетентності; ризики наростання конфліктності; ризик дефіциту ресурсів), перелік заходів щодо запобігання або зниження рівня різних видів ризиків (оптимізація чисельності, підвищення компетентності, посилення мотивації, зниження опору змінам). При розробці вказаної процедури необхідно забезпечити можливість формалізації напряду і сили даних взаємозв'язків за наявності, в основному, тільки якісної експертної інформації [9].

Після проведення оцінки ризиків проводиться їх формалізація з подальшим контролем і прийняттям рішення щодо прийняття ризику, чи допущення збільшення ступеню кадрового ризику. Після етапу контролю ефективності необхідне формування системи методів управління кадровими ризиками, яке передбачає визначення та застосування заходів, які дозволяють мінімізувати рівень кадрових ризиків. Цей процес передбачає визначення саме кадрових ризиків, джерел їх походження, суб'єктів та об'єктів, для отримання чіткого уявлення про поточний профіль кадрового ризику для конкретного підприємства.

Управління кадровими ризиками потребує застосування заходів щодо усунення ризиків та загроз, які виникають під час діяльності організації. Систему заходів щодо усунення кадрових ризиків доцільно будувати на основі видів кадрових ризиків залежно від етапу управління персоналом (рис. 2).

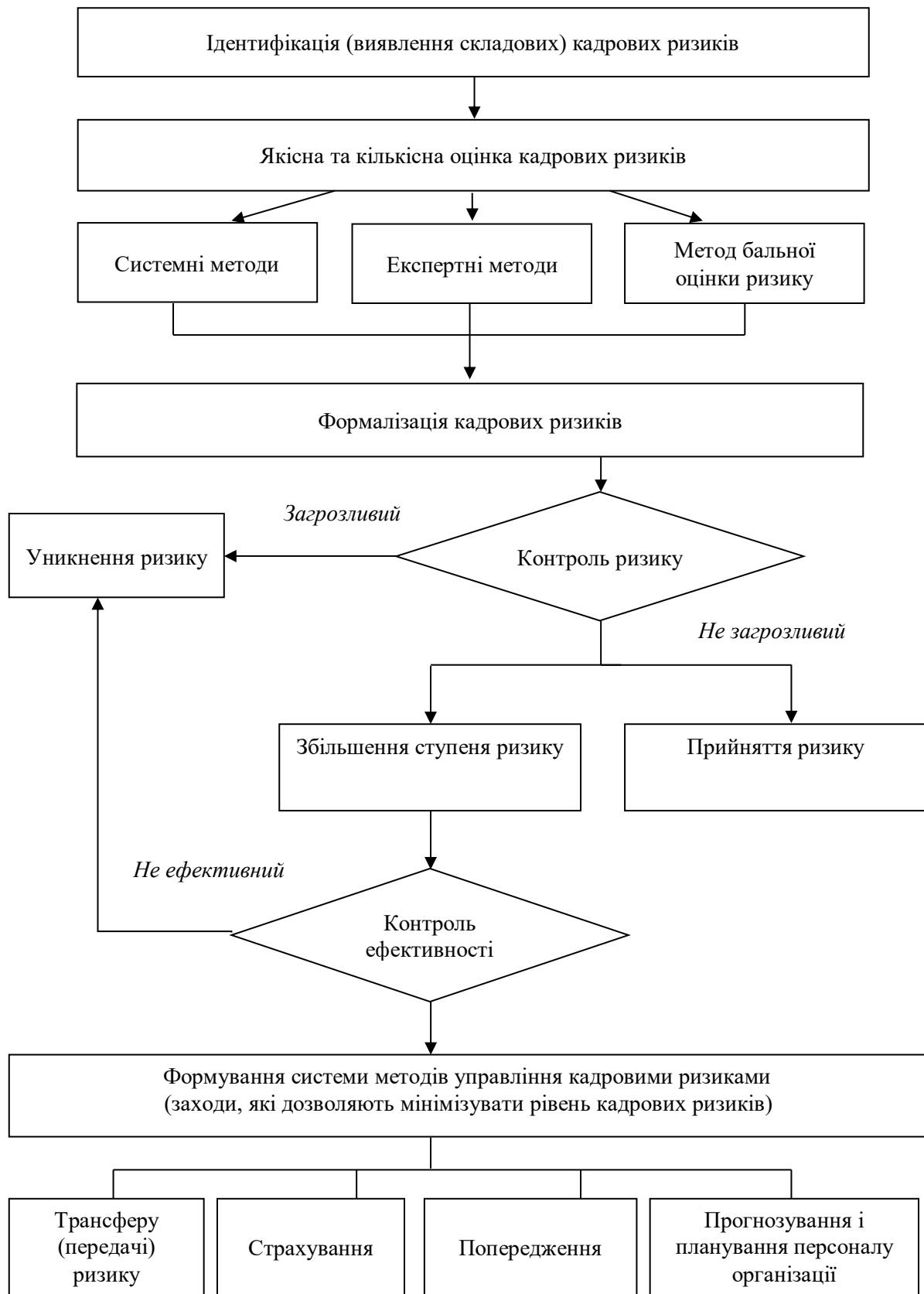


Рисунок 1 – Процес управління кадровими ризиками

Складено автором



Рисунок 2 – Система заходів щодо усунення кадрових ризиків

Розроблено автором

Як правило, розробка підходів до управління ризиками починається тільки тоді, коли досягається певна критична точка в сприйнятті керівником негативних наслідків сукупного вкладу реалізації кадрових ризиків у функціонування організації або ж вони спричинили відчутні проблеми. Серед підходів до управління кадровими ризиками, можна виділити два основних: профілактичний і реагуючий [10; 11]. Перший шлях має на меті усунути ризики до моменту їх виходу на стадію кризового розвитку; другий же, навпаки, націлений на усунення негативних наслідків ризиків. В ідеалі обидва шляхи повинні використовуватися в сформованій на підприємстві культурі управління ризиками.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Зниження негативної дії кадрових ризиків формується на основі удосконалення процесу управління кадровими ризиками та

застосування системи заходів щодо усунення кадрових ризиків побудованої на основі видів кадрових ризиків залежно від етапу управління персоналом. Зазначені зміни призводять до змін у чисельності персоналу, його структурі, професійній компетентності та морально-психологічного стану.

Управління кадровими ризиками важливе для підприємства, оскільки його застосування дозволить підприємству не тільки виживати в ринковому середовищі, яке динамічно змінюється, а й стабільно функціонувати й розвиватися, що є умовою та гарантією забезпечення економічного розвитку країни. Водночас, з урахуванням тих проблем, що є в Україні, пов'язаних з регулюванням ринку праці і управлінням персоналом, низьким рівнем конкурентоспроможності робочої сили та іншими чинниками, механізм зниження кадрових ризиків вимагає детальнішого опрацювання.

Список літератури

1. Карцева Н.В. Воздействие кадровых рисков на стратегию управления персоналом: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М, 2007. – 22 с.
2. Слободской А. Л. Риски в управлении персоналом: учеб. пособие / под ред. проф. В. К. Потёмкина. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.
3. Хромов М. Ю. Причины возникновения кадровых рисков. URL: <http://prosvet.su/articles/personal/article2/x0>
4. Гончаров Є. В. Кадрові ризики та рівень освіти: інноваційні напрямки в умовах глобалізації. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління*. Львів, 2008. № 628. – С. 60–63.
5. Пронина И. В. Оценка компетенций персонала промышленного предприятия при принятии управленческих решений : дис канд. экон. наук, 08.00.05. М, 2005. – 170 с.
6. Буланова Е.Н. Социально-экономическое содержание и измерение кадрового риска в хозяйственной организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М, 2008. – 22 с.
7. Федосеев В.Н., Капустин С.Н. Управление персоналом организации. М. Экзамен, 2004. – 368 с.
8. Чумарін І. Г. Що таке кадрова безпека компанії. – URL: <http://alls.in.ua/41136-shho-take-kadrova-bezpeka-kompani.html>
9. Калініченко Л. Л. Управління кадровим ризиком на основі застосування когнітивного моделювання. *Ефективна економіка*. - 2012. № 7.
10. Bashynskaya I. Organization of the ensuring the informational and analytical safety at the enterprise. *Institutionelle Grundlagen für die Funktionierung der Ökonomik unter den Bedingungen der Transformation: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel*. Vol. 2 – Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – S. 216-218
11. Bashynska I. The overview-analytical document of existing domestic and modern worldwide methods for identifying risk, its estimation and minimization of negative influence (pp. 126-134) in international collective monograph «Mechanisms of interaction between competitiveness and innovation in modern international economic relations: collective monograph» / edited by M. Bezpartochnyi, in 4 Vol. / ISMA University. – Riga: «Landmark» SIA, 2017. – Vol. 3. – 248 p.

References

1. Kartseva N.V. The impact of personnel risks on the strategy of personnel management: author. dis. ... *Phd in Economics*: 08.00.05. M, 2007. - 22 p.
2. Slobodskoy A. L. Risks in personnel management: studies. manual / ed. prof. V.K. Potemkin. St. Petersburg: Publishing House St. Petersburg State University of Economics and Finance, 2011. - 155 p.
3. Khromov M. Yu. Causes of personnel risks. URL: [http://prosvet.su/articles/personal/article2 / x0](http://prosvet.su/articles/personal/article2/x0)
4. Goncharov Y. V. Personnel Risks and Level of Education: Innovative Directions in the Conditions of Globalization. Bulletin of Lviv Polytechnic National University. Problems of Economics and Management. Lviv, 2008. No. 628. - P. 60-63.
5. Pronina IV Assessment of the competencies of the personnel of the industrial enterprise at the taking of management decisions: diss Cand. econ Sciences, 08.00.05. M, 2005. - 170 p.
6. Bulanova E.N. Socio-economic content and measurement of personnel risk in a business organization: author's abstract. dis ... *Phd in Economics*: 08.00.05. M, 2008. - 22 p.
7. Fedoseev VN, Kapustin SN Personnel management of the organization. M. Exam, 2004 - 368 pp.
8. Chumarin I.G. What is the personnel security of the company. - URL: <http://alls.in.ua/41136-shho-take-kadrova-bezpeka-kompani.html>
9. Kalinichenko L. L. Personnel risk management based on the use of cognitive modeling. Effective economy. - 2012. № 7.
10. Bashynskaya I. Organization of the ensuring the informational and analytical safety at the enterprise. *Institutionelle Grundlagen für die Funktionierung der Ökonomik unter den Bedingungen der Transformation*:

Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 2 – Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – S. 216-218

11. Bashynska I. The overview-analytical document of existing domestic and modern worldwide methods for identifying risk, its estimation and minimization of negative influence (pp. 126-134), collective monograph: «Mechanisms of interaction between competitiveness and innovation in modern international economic relations: / edited by M. Bezpartochnyi, in 4 Vol. / ISMA University. – Riga: «Landmark» SIA, 2017. – Vol. 3. – 248 p.

Y. Vorzhakova, PhD.in Economics, Assistant to the Department of Management Igor Sikorsky KyivPolytechnic Institute

Management system for personal risks

In the article the theoretical bases of personnel risk management of the enterprise are considered. Managing human risks, helping to identify what events, as well as actions related to personnel can be a hazard for the enterprise. It is proved that the personnel risk management system of enterprises should be complex, based on the basic personnel management and organization as a whole, taking into account the leading methods and tools in the field of risk management. On the basis of the study of professional scientific literature, it is pointed out that the risks of personnel arise as a result of manifestations of professional, business and personal qualities of the personnel of the enterprise and include such types as psychophysiological, personal, communicative, moral, educational, professional qualification risks and risks of unreliability. In the course of the study the scheme of personnel risk management process in general was proposed. The process of personnel risk management begins at the stage of developing the management strategy of the organization, extends to all levels of management of the organization and includes the identification, monitoring and control of all internal and external factors of personnel risks, the change of which can negatively affect the organization. The system of measures for elimination of personnel risks, which is proposed to be based on the types of personnel risks depending on the stage of personnel management, is proposed. It has been established that the development of approaches to risk management begins only when a certain critical point is reached in the perception of the head of the negative consequences of the aggregate contribution of the implementation of personnel risks in the functioning of the organization or they caused tangible problems. The main approaches to personnel risk management are presented - preventive and reactive.

Keywords: personnel risks, personnel risk management, personnel risk management process, measures to eliminate personnel risks.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2018 р.

О.С. Щербіна, к. е. н., доцент кафедри інформаційних систем управління,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
А.А. Головань, студент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено основні проблеми, які виникають у процесі оптимізації планування рекламних комунікацій підприємства. Мета даної статті полягає в аналізі й обґрунтуванні існуючих підходів до оптимізації медіапланування підприємства. Дане дослідження було проведено такими методами, як аналіз, систематизація, порівняння та узагальнення. Досліджено підходи, що дозволяють оптимально розподілити рекламний бюджет між різними ЗМІ під час рекламної кампанії підприємства. Визначено переваги та недоліки всіх представлених методологічних підходів. Проаналізовано причини розбіжностей у пропонованих вітчизняними вченими методичних підходах до оптимізації медіапланування підприємств, а також визначено потребу у подальшому вдосконаленні цих підходів задля підвищення ефективності процесу рекламних комунікацій. Результати аналізу кожного з методів можуть бути задіяні на підприємствах, які ставлять перед собою завдання оптимально використати кошти рекламного бюджету під час медіапланування та проведення рекламних кампаній.

Ключові слова: оптимізація, планування, рекламні комунікації, рекламний бюджет, медіапланування, підприємство.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Те, що для здійснення рекламних комунікацій потрібні витрати, – це аксіома. Ніхто з учених і практичних працівників не ставить під сумнів і той факт, що один і той же рекламний бюджет може бути витрачений з різною ефективністю (у тому числі з нульовою), але потрібно звернути увагу на інше. Автори більшості публікацій, які присвячені проблемам планування рекламних комунікацій не приділяють достатньої уваги способам розв'язання завдання оптимально використати кошти рекламного бюджету під час рекламного планування та проведення рекламних кампаній підприємств, обмежуючись вказівкою на те, що розв'язання цього завдання є частиною процесу медіапланування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питанням планування, організації та ефективності рекламних комунікацій підприємства приділяється значна увага як

закордонних вчених, таких як У Аренс., К. Бове, Ф. Котлер, Дж. Росситер, В. Фрайбургер та ін., так і вітчизняних вчених: С.С. Гаркавенко, Т.В. Діброва, А.С. Крепак Т.І. Лук'янець, Т.О. Примах, Є.В. Ромат, Л.М. Шульгіна та ін. У їхніх працях проаналізовано сутність реклами, визначено її роль та значення, розроблено методичні підходи до планування та реалізації рекламних заходів. І створюється помилкове враження, що ця проблема в методичному плані вже давно вирішена, хоча це не відповідає дійсності.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз й обґрунтування існуючих підходів до оптимізації медіапланування підприємства для підвищення ефективності процесу рекламних комунікацій підприємства в подальшому.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. У розвинених країнах промислові підприємства здійснюють планування рекламних заходів після розробки річного рекламного бюджету. Широкий спектр рекламних послуг різних агентств та фірм дозволяє здійснювати практично будь-які наміри в цій галузі. На жаль, така форма не завжди прийнятна для українських підприємств, так як на малих підприємствах

планування річного бюджету не завжди можливо через нестабільність економічної ситуації і постійної зміни законів і податків. Крім цього існують складності у виготовленні і розміщенні реклами.

Але можливість ставити перед рекламним агентством конкретні цілі рекламної кампанії мають небагато підприємств. Фінансові можливості далеко не всіх рекламодавців дозволяють це зробити. І така ситуація на практиці є найбільш поширеною. Як справедливо помічають Е. Райс і Дж. Траут, «великі компанії можуть займати висоти, проте дрібні покривають всю іншу територію» [1]. Тому широкого розповсюдження набули різні методи планування величини рекламного бюджету, що спочатку не передбачали досягнення точної певної мети рекламної компанії. До них, зокрема, можна зарахувати наступні: метод розрахунку рекламного бюджету за залишковим принципом (виходячи з наявності вільних грошових коштів); метод формування рекламного бюджету на підставі його обсягу за попередній період; метод розрахунку рекламного бюджету на підставі фіксованого відсотка від обсягу продажів; метод паритету рекламного бюджету з конкурентами та ін.

Перелік названих вище методів і похідних від них модифікацій наведено в багатьох літературних джерелах, присвячених організації рекламних комунікацій. Більш важливо звернути увагу на іншу спільну для них особливість. Вона полягає в тому, що розмір рекламного бюджету, незалежно від методу його визначення, є не результатом завершального етапу медіапланування, а його вихідним обмеженням.

Навряд чи потрібно доводити, що будь-якому рекламодавцеві не байдуже, як рекламне агентство витратить засоби, виділені на проведення рекламної кампанії. Кожен з них зацікавлений у максимальній віддачі від витрат на рекламу. І з цього погляду оптимальний медіаплан рекламної кампанії можна трактувати як план, що передбачає схему розміщення рекламних матеріалів, яка дозволяє в межах заданого бюджету досягати максимально можливих значень показників комунікативної ефективності рекламної кампанії. Причому на практиці таке формулювання завдання медіапланування є найбільш типовим. Тому

поняття «оптимальний медіаплан» будемо вживати саме в такому трактуванні.

Розробленню методів, що дозволяють оптимально розподілити заданий рекламний бюджет між різними ЗМІ під час рекламної кампанії, присвячено роботи низки вітчизняних учених.

С. Динчев, В. Черевко [2] пропонують підхід до оптимізації розподілення бюджету між носіями реклами, за якого як критерій оптимальності плану розміщення рекламного матеріалу запропоновано використовувати функцію, що передбачає максимізацію збуту в цільовому ринковому сегменті. На їхню думку, вона має лінійний характер і залежить від показника цінності рекламного звернення з розрахунку на одну людину. Причому для кількісного розрахунку цього показника як складові пропонується використовувати силу впливу носія, імовірність того, що рекламне звернення помітить представник цільової аудиторії, частку людей у сегменті, що належать до цільової аудиторії, і кількість публікацій у кожному носіїві за певний час.

Пропонований цими авторами підхід викликає сумніви як щодо його теоретичної, так і щодо практичної вартості з низки причин. По-перше, викликає заперечення критерій оцінювання оптимальності медіаплану, рекомендований авторами. Навряд чи можна погодитися, що збільшення збуту продукції залежить лише від рекламних комунікацій. На розв'язання цього завдання спрямовані зусилля всієї системи маркетингу будь-якого підприємства. По-друге, поняття «сила впливу носія» залишається досить абстрактним, важко визначуваним кількісно. І нарешті, для вибору носіїв, серед яких передбачається розміщувати рекламу, автори пропонують проводити маркетингове дослідження. Але методику його проведення не описано і, мабуть, не розроблено, хоча саме від якості вихідних даних багато в чому залежать результати оптимізації розміщення реклами під час планування рекламної кампанії.

Декілька математичних моделей для оптимізації розподілу рекламного бюджету між носіями інформації різного типу пропонують В. Дем'яненко та С. Потапенко [3]. Як обґрунтування прийнятого критерію оптимізації автори виходять з наступних положень: рекламна

кампанія (рекламний проект) повинен забезпечувати одержання максимуму прибутку на кожну одиницю вкладених коштів; кожна одиниця вкладених коштів піддається ризику втрат з певною ймовірністю, що знижує ймовірність одержання очікуваного від неї прибутку. Виходячи з цього, пропонується ними цільова функція передбачає підсумовування прибутків від можливого використання кожного з носіїв (ураховуючи ризик втратити вкладені кошти в рекламу на цьому носіїві) і визначення такого їх набору, який максимізував би загальний розмір прибутку від рекламної кампанії. Обмеження, які автори пропонують накладати під час розв'язання моделі, полягають в обмеженні загальної суми коштів на рекламну кампанію, а також мінімально й максимально припустимих обсягів коштів, необхідних для використання кожного каналу. У разі впливу на проведення рекламного проекту часових чинників запропонована модель може бути модифікована шляхом введення ідентифікатора часового періоду.

Більш обґрунтованою з концептуального погляду видається цільова функція в моделі оптимізації коштів рекламного бюджету між каналами телебачення, запропонованої В. Дем'яненком і С. Потапенком [3]. Вона передбачає використовувати як критерій оптимальності розміщення коштів максимізацію кількості глядачів під час рекламної кампанії. Крім того, до переваг цієї моделі слід зарахувати спробу врахувати не лише доступні для розміщення реклами телеканали, але й кількість часових проміжків, протягом яких може бути розміщений рекламний анонс, а також кількість анонсів.

У той же час запропонована модель, на нашу думку, має істотні недоліки. Логіка побудови цільової функції передбачає таке розміщення коштів, яке б максимізувало рівень охоплення цільової аудиторії. Для цього в цільову функцію уведено параметр розрахункового числа телеглядачів кожного телеканалу в кожному часовому інтервалі. Але слід пам'ятати, що зростання рівня охоплення передбачає досягнення не повторних, а нових рекламних контактів (тобто з телеглядачами, що ще не бачили рекламного анонса) під час повторень рекламного анонса, будь це за використання

різних телеканалів або часу його експозиції. Параметр же «розрахункового числа телеглядачів кожного телеканалу в кожному часовому інтервалі» не містить жодної інформації про те, скільки нових контактів з телеглядачами досягається. Зовсім не виключено, що в результаті такої рекламної кампанії частина глядачів побачить рекламний анонс багато разів, а значна частина цільової аудиторії не побачить жодного разу. І встановити це співвідношення, а тим більше планувати досягнення бажаної динаміки зростання рівня охоплення за допомогою запропонованої моделі не видається можливим, а отже, такий розподіл коштів на рекламу не можна визнати оптимальним.

Ще одну математичну модель оптимізації розподілу коштів рекламного бюджету запропоновано Е.В. Раєвневою та К.В. Тоневою [4]. Для розв'язання цього завдання автори пропонують пошук оптимального розв'язання методами лінійного програмування. Вибір такого методичного підходу до оптимізації розміщення рекламного матеріалу в ЗМІ видається логічним, оскільки призначення методів лінійного програмування полягає саме в пошуку оптимальних вирішень практичних завдань в умовах багатоваріантності можливих рішень. Проте ефективність цих методів залежить від того, наскільки адекватно економіко-математична модель, необхідна для пошуку оптимального розв'язання методами лінійного програмування, формалізує (описує) реальну ситуацію.

Перше, що викликає принципове заперечення, – це склад носіїв інформації, серед яких автори пропонують розподіляти рекламний бюджет за допомогою запропонованої моделі. До їх числа автори зараховують, разом із ЗМІ, також виставки й пряме поштове розсилання, тим самим ототожнюючи їх зі ЗМІ. Як уже раніше наголошувалося, ATL-реклама і BTL-заходи хоча і є засобами маркетингових комунікацій підприємства, але мають принципові відмінності, виконують різні функції, а також відрізняються способами планування їх застосування.

Залишається також не до кінця ясним зміст критерію оптимізації розподілу коштів рекламного бюджету, що виражається цільовою функцією. Вона становить лінійний функціонал, у якому змінними, значеннями яких у розв'язуванні

задачі методами лінійного програмування, є, за виразом авторів, обсяги рекламних коштів. Значення постійних коефіцієнтів при цих змінних – кількість осіб, охоплених рекламним засобом. Причому автори не уточнюють, що слід розуміти під обсягом телеканалів або каналів радіо, а з наведеного ними прикладу розрахунку виходить, що для друкованих видань під обсягом розуміють площу в см², для виставок – їх кількість.

З цього випливає, що зростання загального рівня охоплення цільової аудиторії під час рекламної кампанії може бути забезпечене лише шляхом послідовних приростів певного числа нових рекламних контактів з ще не інформованими споживачами в результаті повторень рекламного анонса. У моделі ж, запропонованої Е. В. Раєвневою та К. В. Тоневою [4], ця об'єктивна особливість реальних умов процесу планування рекламних комунікацій, на жаль, ніяк не враховується. Запропонована ними модель не дозволяє регламентувати ні доцільну кількість повторень рекламного анонса, ні «обсяг» кожного з них. Ця об'єктивна особливість реальних умов процесу планування рекламних комунікацій, на жаль, ніяк не враховується і не регламентується запропонованою моделлю.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Однією з причин розбіжностей у запропонованих вітчизняними вченими методичних підходах до оптимізації розподілу

реklamного бюджету є неоднозначність трактування ними поняття «ефективність рекламних комунікацій», яка зумовлює відмінності в поглядах на практичні завдання рекламних комунікацій. Цей висновок підтверджується, зокрема, спостережуваними розбіжностями в поглядах на критерії оптимізації розподілу рекламного бюджету. По-друге, причиною відмінностей у запропонованих методах оптимізації розподілу рекламного бюджету є множинність чинників і обмежень, які необхідно одночасно враховувати в процесі медіапланування для забезпечення ефективності рекламної кампанії. Ця обставина зумовлює складність формалізації завдання оптимізувати розподіл рекламного бюджету для його розв'язання математичними методами й вибір самого методу з низки можливих. Цією ж обставиною зумовлено й багато недоліків наявних методів.

Отже, різноманітність запропонованих методичних підходів до вирішення проблеми оптимізації процесу організації рекламних комунікацій підприємства з ринком свідчить про те, що однозначного й тим більше остаточного методичного її розв'язання у вітчизняній практиці рекламної справи доки немає, а його подальше розроблення є актуальним напрямом підвищення ефективності процесу рекламних комунікацій підприємства.

Список літератури

1. Райс Эл, Траут Дж. Маркетинговые войны / пер. с англ. С. Жильцов. Санкт-Петербург: Питер Принт, 2004. 254 с.
2. Дынчев С. В., Черевко В.Б. Моделирование процессов синтеза эффективной рекламной кампании коммерческой фирмы. Модели управления в рыночной экономике: сб. науч. тр. Донецк: ДонНУ, 2002. №5. С. 302-313.
3. Дем'яненко В.В., Потапенко С.П. Оптимізація розподілу бюджету рекламної кампанії для поширення рекламних повідомлень. Маркетинг в Україні, 2003. № 3. С. 10-12.
4. Раєвнева Е.В. Тонева Е.В. Модель ефективного розподілу обсягу асигнувань на рекламу. Маркетинг в Україні, 2004. № 3. С. 24-26.
5. Воробйова Н.П. Оптимізація витрат на пряму рекламу підприємствами готельно-ресторанної сфери. Економіка і менеджмент культури, 2014. № 1. С. 72-77.
6. Прикладні соціально-комунікаційні технології: теорія та практика: монографія / І.Г. Абрамова та ін.; ред. В.М. Манакин. Запоріжжя: Запоріз. нац. ун-т, 2016. 331 с.
7. Глущенко Т.С., Добрянська В.В. Тенденції та перспективи розвитку рекламно-комунікаційного ринку України. Бізнес Інформ, 2015. № 4. С. 327-332.
8. Крепак А. Телевізійна реклама: зважені рейтинги у медіаплануванні. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту, 2017. № 1. С. 62-72.

References

1. Rice, El, & Trout, J., (2004). Marketingovyie voyny [Marketing wars]. (S. Zhiltsov, Trans). Saint Petersburg: Piter Print, 254.
2. Dynchev, S.V., & Cherevko, V.B., (2002). Modelirovaniye protsessov sinteza effektivnoy reklamnoy kampanii kommercheskoy firmy [Modeling the synthesis of effective advertising campaign of a commercial firm]. Management Models in a Market Economy (Vol. 5), (pp. 302-313). Donetsk: DonNU.
3. Dem'yanenko, & V.V., Potapenko, S.P., (2003). Optymizatsiya rozpodilu byudzhetu reklamnoyi kampaniyi dlya poshyrennya reklamnykh povidomlen' [Optimize the distribution of your advertising campaign budget for distribution of promotional messages]. Marketing in Ukraine, 3, 24-26.
4. Raevneva, E.V., & Toneva, E.V., (2004). Model' efektyvnoho rozpodilu obsyahu asyhnuvan' na reklamu [The model of effective distribution of the amount of allocations for advertising]. Marketing in Ukraine, 3, 24-26.
5. Vorobyova N.P., (2014). Optymizatsiya vytrat na pryamu reklamu pidpryemstvamy hotel'no-restorannoyi sfery [Optimization of expenses for direct advertising by enterprises in the hotel and restaurant industry]. Economics and Culture Management, 1, 72-77.
6. Prykladni sotsial'no-komunikatsiyni tekhnolohiyi: teoriya ta praktyka [Applied social communication technologies: theory and practice]: monograph / I.H. Abramova ta in.; red. V.M. Manakin, (2016). Zaporozhye: Zaporizhzhya National University, 331.
7. Hlushchenko T.S., Dobryans'ka V.V., (2015). Tendentsiyi ta perspektyvy rozvytku reklamno-komunikatsiynoho rynku Ukrayiny [Trends and prospects for the development of advertising and communication market of Ukraine]. Business Inform, 4, 327-332.
8. Krepak A., (2017). Televiziyna reklama: zvazheni reytnyhy u mediaplanuvanni [Television advertising: weighted ratings in media planning]. Herald of the Kiev National University of Trade and Economics, 1, 62-72.

Olha Shcherbina, Ph.D.in Economics, Associate Professor Information Systems of Management Department, Vasyl' Stus Donetsk National University

Anatoliy Holovan', student, Vasyl' Stus Donetsk National University

Problems of optimization of planning advertising communications of the enterprise

The article discusses the main problems that arise in the process of optimizing the planning of advertising communications of an enterprise. The purpose of this article is to analyze and justify the existing approaches to optimizing the media planning of the enterprise. This study was conducted using methods such as analysis, systematization, comparison, and generalization. The approaches that allow optimal distribution of the advertising budget among various media during the company's advertising campaign are investigated. S. Dynchev, V. Cherevko propose an approach to optimizing the distribution of the budget among advertising carriers, in which it is proposed to use a function that maximizes sales in the target market segment as a criterion for the optimality of the advertising materials placement plan. The target function proposed by V. Dem'yanenko and S. Potapenko involves summing up the income from the possible use of each of the media (considering the risk of losing the investment in advertising on this media) and determining such a set of them that maximizes the total profit from the advertising campaign. Another mathematical model for optimizing the distribution of advertising budget funds was proposed by E. Raevneva and K. Toneva, who propose a search for the optimal solution using linear programming methods. The article identifies the advantages and disadvantages of all the presented methodological approaches. The reasons for the differences in the methodological approaches proposed by domestic scientists to optimize the media planning of enterprises, as well as the need to further improve these approaches to improve the efficiency of the advertising communications process are analyzed. The results of the analysis of each method can be used in enterprises that set the task of optimally using advertising budget funds during media planning and advertising campaigns.

Keywords: optimization, planning, advertising communications, advertising budget, media planning, enterprise.

УДК: 330.34:332.142

JEL classification: F01; O40; R58

А. В. Гречко, к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджується фінансова децентралізація як детермінанта регіонального розвитку. Встановлено, що еволюційна необхідність застосування децентралізації виявляється у можливості вирішення двох ключових напрямків, які є визначальними для подальшого розвитку держави: економічний – організація ефективного перерозподілу владних повноважень між органами центрального, місцевого та регіонального рівня, забезпечення достатнього матеріального забезпечення реалізації даних повноважень; політичний – надання певного рівня автономності регіональним структурам, достатнього для вирішення проблем місцевого значення у рамках єдиної унітарної держави. З'ясовано, що фінансова децентралізація передбачає організацію процесу делегування певних бюджетних та податкових функцій держави, втілених у джерелах формування фінансових ресурсів держави та цільових напрямках їх витрачання на нижчі адміністративні рівні управління. Доведено, що основним напрямом, у якому реалізується децентралізація, є бюджетна політика держави, що передбачає докорінну зміну принципів організації бюджетного процесу та ключових підходів до його організації. Виокремлено, що фінансовий федералізм, покликаний забезпечити нарощення ефективності роботи об'єктів державного управління за рахунок просторових переваг. В результаті проведеного дослідження було оцінено основні впливи процесів бюджетно-податкової децентралізації на рівень фінансової спроможності регіонів. Обґрунтовано, що процеси децентралізації є невід'ємною складовою економічного розвитку прогресивних держав із ринковою економікою, адже забезпечують оптимізацію розподілу бюджетних ресурсів та політичної відповідальності між загальнодержавними та локальними органами управління, відповідно до специфіки суспільних потреб того чи іншого адміністративного рівня управління. Доведено, що процеси децентралізації справляють позитивний вплив на стан фінансової спроможності регіону за умови комплексного підходу до їх реалізації.

Ключові слова: децентралізація, фінансова децентралізація, фінансовий федералізм, делегування повноважень, фінансовий потенціал регіонів.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Орієнтири сталого розвитку сучасних прогресивних економік світу обумовлюють широке розповсюдження практики застосування децентралізації владних повноважень у зарубіжному досвіді державного управління. При цьому, ключовим елементом даного процесу є питання ефективного делегування повноважень у сфері бюджетно-податкових відносин.

Саме тому, в таких умовах особливої актуальності набуває аналіз впливу процесів децентралізації на фінансовий потенціал регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення

не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Події останніх років, пов'язані з визначенням стратегічного вектору розвитку України, юридичного закріплення євроінтеграційних процесів та декларування орієнтації на європейські принципи побудови системи державного управління, пожвавили активність наукового середовища в контексті досліджень у напрямку реформування вітчизняної економіки у напрямі децентралізації владних повноважень та активізації приділення уваги щодо сталого розвитку регіонів.

Особливої уваги, потребують ряд наукових досліджень у галузі децентралізації владних повноважень, у яких здійснено докладний аналіз категоріального апарату, ґрунтовно досліджені

питання зарубіжного досвіду у даному напрямку. Велику теоретичну цінність представляють собою роботи наступних авторів: В. Авер'янов, В. Бакуменко, О. Бориславська, М. Братковський, Г. Возняк, С. Герчаківський, І. Грицяк, Б. Данилишин, О. Дроздовська, О. Десятнюк, Я. Жаліло Е. Захарченко, Є. Кузькіна, Н. Корень, А. Лелеченко, В. Мамонова, В. Мельник, О. Скрипнюк, В. Тропіна, І. Цурканова та інших науковців.

Однак, незважаючи на наявність змістовної теоретичної основи, все ще потребують більш детального висвітлення питання аналізу фіскальної спроможності регіонів в контексті активних процесів децентралізації разом із визначенням головних переваг та ризиків на шляху до побудови ефективної фіскальної політики заснованої на раціональному розподілу повноважень між державою та регіонами.

Постановка завдання. Метою статті є встановлення передумов процесу фіскальної децентралізації в Україні. Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

- визначено економічні та політичні напрями децентралізації;
- з'ясовано сутнісні ознаки фіскальної децентралізації та фіскального федералізму.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Динамічний темп розвитку суспільних відносин, всеосяжна інформатизація та фактичне становлення фактору інноваційності у якості ключової складової успіху будь-якого суб'єкта ринкових відносин, змушує державу формувати нові підходи та принципи функціонування інституційного середовища, створюючи основу для побудови збалансованої системи на засадах демократизму та ринковості. Питання ефективного існування держави в сучасних умовах, зводиться до створення сприятливих умов розвитку кожного суб'єкта суспільних відносин, справедливому розподілі благ та пошуку адекватних рішень проблемних ситуацій політичного та соціального характеру всередині держави.

Поява та актуалізація питання децентралізації є логічним наслідком внутрішньодержавних процесів та історичних передумов, які склалися протягом кінця XX –

початку XXI століття. Тривалий час функціонування командно-адміністративної системи, спричинив появу ряду економічних, політичних та соціо-культурних проблем разом із здобуттям Україною незалежності. Еволюційна необхідність застосування децентралізації виявляється у можливості вирішенні двох ключових напрямках, які є визначальними для подальшого розвитку держави:

– економічний – організація ефективного перерозподілу владних повноважень між органами центрального місцевого та регіонального рівня, забезпечення достатнього матеріального забезпечення реалізації даних повноважень;

– політичний – надання певного рівня автономності регіональним структурам, достатнього для вирішення проблем місцевого значення у рамках єдиної унітарної держави.

На сьогодні, принцип децентралізації є основоположним в процесах організації державного управління розвинутих економік, адже даною системою досягається баланс інтересів загальнодержавних та місцевих владних структур, чия кінцева мета кристалізується у ефективному забезпеченню виконання державних функцій.

Таким чином, це дозволяє центральним органам делегувати локальні функції, які мають потенціал до більш ефективної реалізації, на місцевий рівень та регіональний рівень, у той же час, сфери управління пов'язані з кредитно-грошовою політикою, національною обороною, соціальним страхуванням та забезпеченням макроекономічної стабільності та національної безпеки в цілому, залишаються у компетенції загальнодержавного управління. При цьому, обсяг делегованих владних повноважень має позитивно корелювати з величиною переданих «на місця» фінансових ресурсів, адже відсутність підкріплення видаткових зобов'язань матеріальною складовою нівелює економічний та політичний зміст даних процесів, формалізуючи їх. Саме тому, виокремлюється поняття фіскальної децентралізації, що передбачає організацію процесу делегування певних бюджетних та податкових функцій держави, втілених у джерелах формування фінансових ресурсів держави та цільових напрямках їх

витрачання, на нижчі адміністративні рівні управління.

Для проведення децентралізації, у тому числі фінансової децентралізації, важливим є процес її забезпечення, що полягає у:

- правовому забезпеченні (Конституція, бюджетний та податковий Кодекси Закони);
- організаційному забезпеченні (стратегічне планування процесу децентралізації та його оперативне управління);

– нормативне забезпечення (кошториси, розписи, обов'язкові норми видатків тощо);

– інформаційне забезпечення (інформування населення про процеси децентралізації та її результати, проінформованість населення про бюджетну та податкову звітність держави, регіонів, громад тощо).

На рис. 1 представлено взаємозв'язок децентралізації та фінансової децентралізації, а також основні елементи системи забезпечення децентралізації в країні.

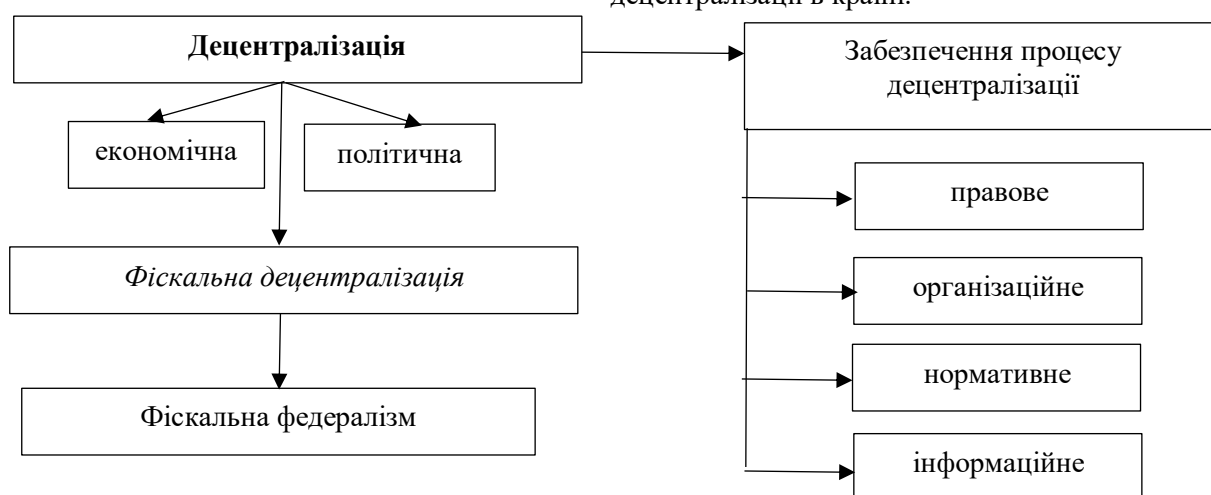


Рисунок 1 – Децентралізація та її забезпечення

Побудовано автором

Фінансова децентралізація є наслідком розвитку країни на демократичних засадах та постійної розбудови інституту місцевого самоврядування. В Україні все ще тривають процеси демократичних перетворень, які відповідним чином позначаються і на взаємовідносинах між бюджетами різних рівнів та розподілі обов'язків між центральними та місцевими органами влади [1, с. 79].

Основним напрямом у якому реалізується децентралізація є бюджетна політика держави, що передбачає докорінну зміну принципів організації бюджетного процесу та ключових підходів до його організації. На відміну від існуючої системи формування бюджету та розподілу грошових ресурсів, децентралізований підхід покликаний забезпечити регіональні та місцеві структури необхідними повноваженнями та ресурсами до реалізації соціальної функції на локальному рівні.

В свою чергу, в основу процесу фінансової децентралізації покладене поняття фінансового федералізму, яке характеризує систему розподілу

фінансових компетенцій між різними адміністративними рівнями влади, при цьому кожен з суб'єктів даної системи забезпечений необхідною кількістю ресурсів для реалізації покладених на нього зобов'язань.

Фінансовий федералізм, покликаний забезпечити нарощення ефективності роботи об'єктів державного управління, за рахунок просторових переваг. Тобто наближеність розпорядника бюджетних коштів до безпосереднього споживача бюджетних ресурсів визначає ступінь ефективності використання видаткових коштів. Дане твердження обґрунтовується більшою поінформованістю регіональних органів влади та географічною локалізацією як специфічною характеристикою деяких соціальних потреб населення.

Якщо бюджетна система побудована за принципом «федералізму, що зберігає ринки», регіони однієї країни починають конкурувати один з одним, і муніципалітети в межах регіону конкурують між собою, а конкуренція, як відомо, є

двигуном економічного прогресу, в даному випадку двигуном зростання ефективності державного і муніципального управління [2, с. 46].

Саме тому, багатокомпонентна структура споживчих потреб населення, зокрема у соціальному аспекті, формує об'єктивну необхідність у децентралізації відповідних владних функцій, для більш ефективного задоволення згаданих потреб.

Однак при цьому треба відзначити, що основи фінансової самостійності полягають в оптимальному обліку та поєднанні інтересів держави, органів місцевого самоврядування, суб'єктів підприємницької діяльності та населення. Нічим не обмежена фінансова незалежність має таку ж негативну суть, як і надмірна централізація у використанні фінансових ресурсів [3, с. 24].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. В результаті проведеного дослідження було оцінено основні впливи процесів бюджетно-податкової децентралізації на рівень фінансової

спроможності регіонів. Процеси децентралізації є невід'ємною складовою економічного розвитку прогресивних держав з ринковою економікою, адже забезпечують оптимізацію розподілу бюджетних ресурсів та політичної відповідальності між загальнодержавними та локальними органами управління відповідно до специфіки суспільних потреб того чи іншого адміністративного рівня управління. Реалізація даної концепції потребує врахування ряду факторів, що можуть негативним чином вплинути на кінцевий результат. Отже, процеси децентралізації справляють позитивний вплив на стан фінансової спроможності регіону за умови комплексного підходу до їх реалізації.

Подальших наукових розвідок вимагають питання фінансової спроможності регіонів в контексті активних процесів децентралізації разом, визначенням головних переваг та ризиків на шляху до побудови ефективної фінансової політики заснованої на раціональному розподілу повноважень між державою та регіонами.

Список літератури

1. Асадуллина А. В., Асылгузин И. М., Трухов А. И. Конкурентный бюджетный федерализм и его роль в экономическом развитии страны. *Финансы и кредит*. 2015. №13. С. 44-53.
2. Гудзинська Л. Пріоритети фінансальних преференцій: оцінка стратегії вибору. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. Серія: Економіка. 2013. №149. С. 30-32.
3. Демиденко Л. Фінансальні стимули сприяння інноваціям в умовах європейської інтеграції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Серія: Економіка. 2012. № 132. С. 36-38.
4. Нехайчук Ю. С., Нехайчук Д. В. О проблемах бюджетного регулирования социально экономического развития. *РИО МЦИИ «Омега сайнс»*. 2015. С. 21-24.
5. Підприємництво та проблеми сталого розвитку економіки України: монографія / за заг. ред. П.В. Круша. К.: НТУУ «КПІ», 2008. 397 с.
6. Роман В. Ф. Особливості ідецентралізації та деконцентрації влади: теоретичний аспект. *Ефективність державного управління*. 2014. Вип. 38. С. 92-98.
7. Савчук Н. Фінансальний федералізм та перспективи його адаптації до українських реалій. *Світ фінансів*. 2014. №1– С. 78-88.
8. Тульчинська С. О. Перспективи та домінанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України : монографія. Херсон : Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», 2014. 210 с.

References

1. Asadullina, A.V., Asylguzhin, I.M. and Truhov, A.I. (2015), "Competitive fiscal federalism and its role in the economic development of the country", *Finansy i kredit*, vol. 13, pp. 44-53.
2. Hudzyn's'ka, L. (2013), "Priorities of Fiscal Preferences: Assessment of the Choice Strategy", *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu im. Tarasa Shevchenka*, vol. 149, pp. 30-32.
3. Demydenko, L. (2012), "Fiscal incentives to promote innovation in the context of European integration", *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, vol. 132, pp. 36-38.

4. Nehajchuk, Ju.S. and Nehajchuk, D.V. (2015), "On the problems of budgetary regulation of social and economic development", RIO MCII "Omega sajs", pp. 21-24.
5. Krush, P.V. ta in. (2008), *Pidpriemnytstvo ta problemy staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Entrepreneurship and problems of sustainable development of the economy of Ukraine], NTUU "KPI", Kyiv, Ukraine.
6. Roman, V.F. (2014), "Peculiarities of decentralization and deconcentration of power: theoretical aspect", *Efektivnist' derzhavnogo upravlinnia*, vol. 38, pp. 92-98.
7. Savchuk, N. (2014), "Federal federalism and perspective adaptaci to Ukrainian realities", *Svit finansiv*, vol. 1, pp. 78-88.
8. Tul'chyns'ka, S.O. (2014), *Perspektyvy ta dominanty rozvytku intelektual'no-innovatsijnoi systemy rehioniv Ukrainy* [Prospects and domains of the development of the intellectual-innovative system of the regions of Ukraine], PP "Vishemirsky", Kherson, Ukraine [in Ukrainian].

A.V. Hrechko, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, National Technical University of Ukraine "Kiev Polytechnic Institute the name of Igor Sikorsky "*

Physical decentralization as determinants of regional development

The purpose of the article is establishing the preconditions for the process of fiscal decentralization in Ukraine. To achieve this goal, the following tasks were solved: defined economic and political directions of decentralization; essential signs of fiscal decentralization and fiscal federalism are found.

In the course of the research, general economic methods of scientific knowledge were used, namely: analysis, induction, deduction, synthesis, etc., and also the system approach was used.

The evolutionary need for decentralization is manifested in the possibility of solving two key areas that are crucial for the further development of the state: economic – the organization of an effective redistribution of powers between the central, local and regional authorities, ensuring adequate financial support for the implementation of these authorities; the political – providing a certain level of autonomy to regional structures, sufficient for solving local problems within a single unitary state. Fiscal decentralization involves the delegation process organization of certain budget and tax functions in the state, embodied in the sources of the state financial resources formation and the target directions of their spending at lower administrative levels of government. The central direction in which decentralization is being implemented is the fiscal policy in the state, which involves a radical change in the principles of organization of the budget process and key approaches to its organization. Fiscal federalism designed to ensure the increase in the efficiency of public administration facilities at the expense of spatial preferences.

As a result of this study, the main impacts of fiscal decentralization processes on the level of regions fiscal capacity were assessed. The processes of decentralization are an integral part of the progressive states economic development with a market economy, since they ensure the optimization of the budgetary resources distribution and political responsibility between the national and local governments, in accordance with the specifics of the public needs at the administrative level of government. Consequently, decentralization processes have a positive effect of the region fiscal capacity state, provided that they are integrated into their implementation.

Keywords: decentralization, fiscal decentralization, fiscal federalism, delegation of powers, financial potential of regions.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2018 р.

**Н.В. Семенченко, д.е.н., професор кафедри теоретичної і прикладної економіки,
Національний технічний університет України**

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Л.С. Борданова, к.е.н., старший викладач кафедри теоретичної і прикладної економіки,
Національний технічний університет України**

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Бюджетно-податкова політика має вирішальне значення для забезпечення стабільного зростання економіки. Дослідження, які визначали перелік чинників, що впливають на ефективність політики мали початок ще у минулому сторіччі, проте дане питання не втрачає актуальності і нині. Протягом останніх двадцяти років, багато країн стикалися з непередбаченими економічними коливаннями та шоками, тривалість і характер яких змінюється щоразу. Через це виникає необхідність пошуку інноваційних варіантів згладжування та способів запобігання коливанням для сталого розвитку економіки. Одним з шляхів є використання бюджетно-податкової політики для досягнення цих цілей. Бюджетно-податкова політика або фіскальна політика використовується задля досягнення та забезпечення повної зайнятості, стабільного економічного розвитку шляхом зміни державних видатків, системи оподаткування та підходів до формування державного бюджету в цілому [1]. До державних видатків належать витрати на функціонування власних інститутів та державно значимих закупівель, безпосередньо в Україні такими вважають державне замовлення на військову та сільськогосподарську техніку. Другим елементом фіскальної політики є доходи, а їх найбільшою складовою – податки. Вони можуть як стимулювати економіку (знижуючи податковий тягар), так і «охолоджувати» її (підвищувати податкову ставку).

Ключові слова: фіскальна політика, податкове навантаження, видаткова система, ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Численна кількість науковців досліджували та відобразили у власних працях чинники впливу на проведення фіскальної політики та можливі очікувані наслідки. Такими вченими є В.Л. Андрущенко, М.М. Весельського, І.В. Запатріна, І.Г. Лук'яненко, І.Х.Озерова, Дж.Серджента, І.Я. Чугунова. У свою чергу Дж.-М.Кейнс, Г.Менк'ю, Д. Ромер, А.П.Лернер, М.Фрідман приділили особливу увагу шляхам її удосконалення.

Постановка завдання. У представлений роботі метою є дослідження проведення ефективності фіскальної політики на прикладі макроекономічних показників різних країн. Завдання дослідження: 1) виокремити роль податків та їх використання як інструменту бюджетно-податкової політики; 2) розкрити теоретичні засади застосування видаткової

політики та її цілі; 3) використати статистичних матеріал для аналізу та виявлення залежності ефективності бюджетно-податкової політики від імплементації та використання інструментарію.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Кожна країна має власні, унікальні характеристики, до них належать географічне положення, історичні набуття, минулі практики у проведення загальнодержавної політики. Зважаючи на це, не існує єдиного для всіх варіанту проведення фіскальної політики, але присутні основні, ключові характеристики та принципові відмінності, які можуть бути однаково ефективними і неефективними в залежності від різних макроекономічних умов країн.

Ідеєю фіскальної політики є знаходження балансу між механізмом формування доходів, в тому числі через зміну податкової ставки, та державними витратами. Бюджетно-податкова політика наслідують такі цілі, як стабілізація економічного розвитку, ліквідація безробіття,

посилення національної економіки для більш стійкого протистояння шокам тощо. Під час регулювання структури та співвідношення між окремими частинами державного бюджету, фінансова політика одночасно має вплив на стан державного бюджету і економічний розвиток, таким чином виконуючи взаємопов'язані функції – стабілізаційну та фінансову (розподільчу). Під розподільчою функцією мається на увазі коригування розподілу доходів та багатства за допомогою податкової системи та змінюючи державну політику витрат. У короткостроковій перспективі потреба у стабілізації проявляється у стабілізації макроекономічної ситуації, наприклад, збільшення витрат або скорочення податків для стимулювання економіки, що входить у стадію спаду, або скорочення витрат та збільшення податків для боротьби з загрозою підвищення інфляції і перегріву економіки. У довгостроковій перспективі метою може бути сприяння сталому зростанню або зменшенню рівня бідності за допомогою дій зі сторони уряду

для покращення, як приклад, інфраструктури та освіти. Хоча ці цілі є широко розповсюдженими та обов'язковими для імплементації серед країн, їх відносне значення різниться залежно від умов та стадії розвитку країни. Країни з низьким середнім рівнем доходів населення у прагненні зменшити бідність можуть тяжіти до витрачання коштів на первинну медичну допомогу, тоді як у розвинутих економіках пенсійні реформи можуть бути спрямованими на витрати пов'язані зі старінням населення, у країнах, що видобувають на переробляють нафту, політики схильні до акцентування уваги на розширенні інструментів, у разі настання макроекономічно несприятливої ситуації, таких як обмеження державних витрат, коли зростають ціни на нафту, так і утримуючих від різких скорочень, коли ціни спадають [2].

Засобом за допомогою якого здійснюється фінансова політика є її інструментарій. Інструменти фінансової політики – це економічні механізми, за допомогою яких досягаються поставлені цілі (рис. 1.).

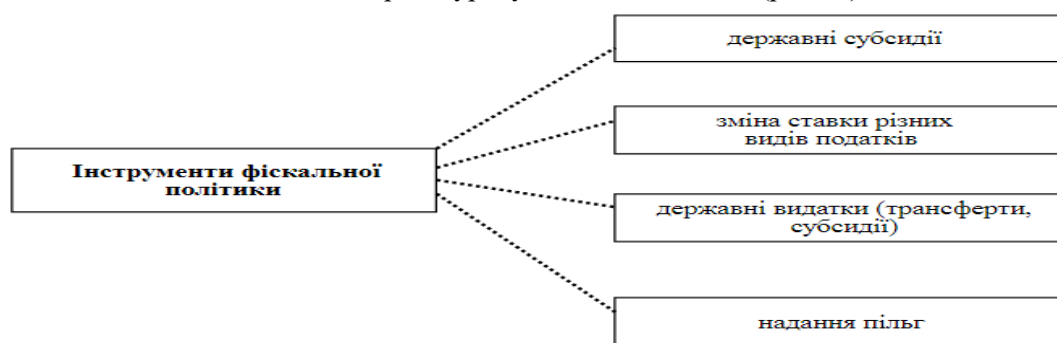


Рисунок 1 – Інструменти фінансової політики

Розроблено автором на основі джерела [3]

Набір інструментів фінансової політики включає державні субсидії, маніпулювання різними видами податків (акцизні податки, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб) шляхом зміни ставки податку. Крім цього, до інструментів фінансової політики належать трансфертні платежі та інші види державних видатків. Ще одним інструментом є політика надання пільг. За характером дії вони здатні стимулювати та урівноважувати економіку. Пільги для стимулювання надаються тим платникам податків, які за загальних умов опиняються у гірших умовах.

Макроекономічні наслідки від впровадження фінансової політики варто розглядати як ефект від

зменшення або збільшення видатків та доходів, зміни податкових ставок. Зменшення видатків в цілому має негативний вплив на зростання ВВП, однак він може бути незначним залежно від частки держави та істотно не змінювати сукупне споживання. Крім того, зміни видатків у напрямі зменшення мають негативний вплив на приватні інвестиції та можуть дестабілізувати ціни на нерухоме майно, призводять до швидкого падіння цін на акції (у країнах з розвинутою фондовою біржею) та знецінення реального обмінного курсу. Подібні наслідки спостерігаються і при зростанні ставок податків. Зниження ж податків як і зростання витрат має зворотний ефект: позитивний вплив на ВВП та приватні інвестиції,

а також на ціни на акції та нерухоме майно та призводить до подорожання реального ефективного обмінного курсу [3].

Податки мають вирішальне значення у формуванні доходів держави, а отже визначають можливість здійснення державних витрат, які включають фінансування державних програм у сфері охорони здоров'я, освіти та інфраструктури та забезпечення безпеки для своїх громадян. Тож податкова політика має значний вплив на суспільство в цілому. Розробка та впровадження податкової політики напряму залежить від технологій, які використовуються державними адміністраціями, за їх допомогою уряди здатні ефективніше проводити політику, отримуючи кращу інформацію, створюючи кращі системи. Гарно структурована податкова система повинна гарантувати, що податки є пропорційними та чітко визначеними (не довільними), спосіб сплати податків є зручним для платників.

Південна Америка залишається регіоном з досить значним податковим навантаженням, у той час Близький Схід характеризується низькими показниками. Ставки за «іншими податками» (такими як муніципальні збори та податки на автомобілі) підвищились у Південній Америці, зокрема, це стосується податку з обороту, введеного у Буенос-Айресі та податків на трансакції у Болівії. На противагу цьому, «інші податки» майже не впливають на податкове навантаження на Близькому Сході. У податкову навантаження країн ЄС та Країн Європейської зони вільної торгівлі домінують соціальні внески (різні види страхування праці робітника роботодавцем), тоді як у інших розвинутих регіонах найбільшу частку складає податок на прибуток [4].

У 2014 році співвідношення суми податків і обов'язкових соціальних внесків до ВВП у 28 країнах Європейського Союзу (далі – ЄС) становило 38.8 %. Загалом, рівень податкового навантаження країн ЄС залишається досить високим у порівнянні з іншими розвиненими країнами, майже на 13 п.п. вище за рівень США та 8 п.п. за рівень Японії. Він також є значно вищим за рівень у Новій Зеландії (32.,4 %), Канаді (30,8 %), Австралії (27,5 %) та Південній Кореї (24,6 %). У порівнянні з сусідніми країнами Європейської зони вільної торгівлі, ЄС зафіксував середнє відношення ставки податку до ВВП,

приблизно такий самий як й Ісландія та Норвегія. Однак Швейцарія мала нижче співвідношення [5].

Існують відмінності у структурі податкової системи у державах ЄС, наприклад, деякі держави є федеральними регіонами з досить високим ступенем фіскальної автономії. У Великій Британії та Мальті система соціального забезпечення не відокремлена від рівня центрального уряду (зі сторони бухгалтерського обліку), тоді як у Данії більшість видатків на соціальне забезпечення фінансуються за рахунок загальних податкових надходжень, що передбачає великі внутрішньодержавні трансфери до фондів соціального забезпечення. Зокрема, Швеція, Німеччина, Данія та Іспанія демонструють високі частки надходжень загальних податків, отриманих не центральними органами влади. З іншого боку, ця частка в Естонії становить 1.1 %, тоді як на Мальті органи місцевого самоврядування не стягують податки і фінансуються за рахунок трансфертів від центрального уряду. Що стосується частки надходжень до фондів соціального страхування, то найвищі показники, як повідомляється, у Франції (53.2 %) та Словаччині (42.5 %) [5]. У Канаді оподаткування також відбувається на двох рівнях: на рівні федерації та на рівні провінції. Наприклад, податок на прибуток стягується на обох рівнях (на рівні федерації в межах від 15 %-29 %, на рівні провінції від 4 % до 25.75 %, де кожна провінція має власну прогресивну шкалу, крім Альберти, де фіксована ставка) [6].

Коли мова йде про частку прямих податків у загальних податкових надходженнях, то найвищу частку має Данія (67,4 %), далі слідують Ірландія, Мальта, Велика Британія та Швеція (а також Норвегія та Ісландія), частка яких становить від 40 % до 50 % від обсягу надходжень (рис. 2). Відповідно у цих країнах частка соціальних внесків є порівняно низькою.

Наприклад, у Данії більшість соціальних витрат фінансуються за рахунок загальних податкових надходжень. Тож для цього необхідні високі ставки на прямі податки. На додаток податкові системи Німеччини, Нідерландів та Франції є дзеркальним відображенням системи Данії з великою часткою соціальних внесків у системі загальних податкових надходжень та відповідно низькими частками прямих

податкових надходжень. Багато країн-членів ЄС запровадили системи єдиної ставки, які, як правило, сприяють скороченню надходжень від прямих податків, у свою чергу збільшуючи надходження від непрямих податків. Нижчі

ставки оподаткування прямих податків і відповідно надходження від них компенсуються доходом від непрямих. Дана практика широко розповсюджена у таких країнах як Болгарія (52,4 %), Хорватія (51,3 %) та Угорщина (48,7 %).

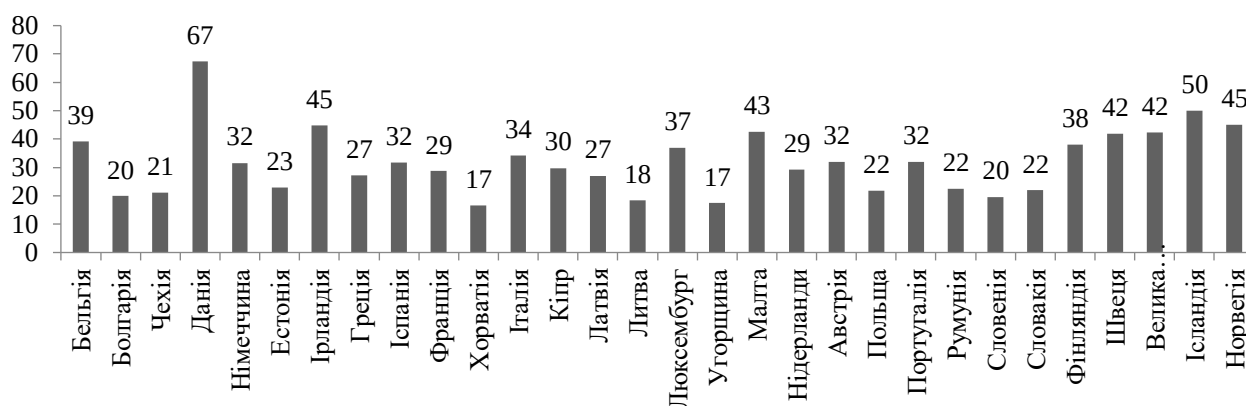


Рисунок 2 – Частка прямих податків у загальних податкових надходженнях на початок 2017 року

Розроблено автором на основі джерела [5]

Порівнюючи податкові декларації країн ЄС, можна зробити висновок, що ПДВ зазвичай становить від 66 % до 75 % від податків на споживання. У Швеції ПДВ становить 75 % серед податків на споживання (найвищий показник у ЄС), у порівнянні з 53 % у Італії (найменше значення у ЄС). Також важливим є зазначити, що «енергетичні податки» (в основному вони складаються з акцизів, які накладаються на нафтопродукти) становлять приблизно 17 % від загальних податкових витрат на споживання (рис. 3). Не менш важливою категорією є оподаткування алкогольних та тютюнових виробів, які у середньому складають 8 % від загальних податкових витрат на споживання. Дані податки найбільші на території Болгарії та Естонії та менш у Данії, Швеції, Австрії та Нідерландах [5].

За останні декілька років більшість країн реформували власні податкові системи. Як приклад, Нова Зеландія, намагаючись зробити власну систему більш конкурентоздатною знизилася верхню межу податку на доходи фізичних осіб з 38 % до 33 % та ставку податку на корпоративні доходи з 30 % до 28 %. Бельгія подовжила амортизаційні відрахування нематеріальних активів та зменшила верхню граничну ставку податку на прибуток з 59,4 % до 58,3 %, як результат податкові надходження

збільшилися [7]. Сальвадор впровадив систему, відповідно до якої платник податку на прибуток підприємств можуть подавати власні річні податкові декларації за допомогою одного з електронних методів (програмне забезпечення для нарахування податків чи онлайн-система). Також була об'єднана загальна система нарахування та сплати податків. Індонезія також зменшила встановлену законом ставку податку на прибуток у розмірі від 5 % до 2,5 % [4]. У 2016 році в Україні було змінено Єдиний соціальний внесок у розмірі 22 %, який має бути сплачений роботодавцем, що замінило попередні диференційовані тарифи на рівні від 36,76 % до 49,7 %.

Попередньо для України був характерний високий ступінь податкового навантаження, за 2016 років воно знизилося до 37,8 %, в основному за рахунок введення фіксованої ставки Єдиного соціального внеску. Податкове навантаження Італії також було знижено до 48 %, вже за рахунок прийняття нових винятків для сплати коштів на соціальне забезпечення. На Багамських островах податкове навантаження було знижено за рахунок зниження ставки гербового збору від 10 % до 2,5 %. У Норвегії за рахунок зниження ставки податку на прибуток підприємств до 25 %. Для Аргентини нововведення сприяли зменшенню робочого часу працівників податкових служб,

головним чином завдяки вдосконаленню документів для електронних податкових податкового програмного забезпечення та декларацій [4].

запровадженню нової веб-функції для подання

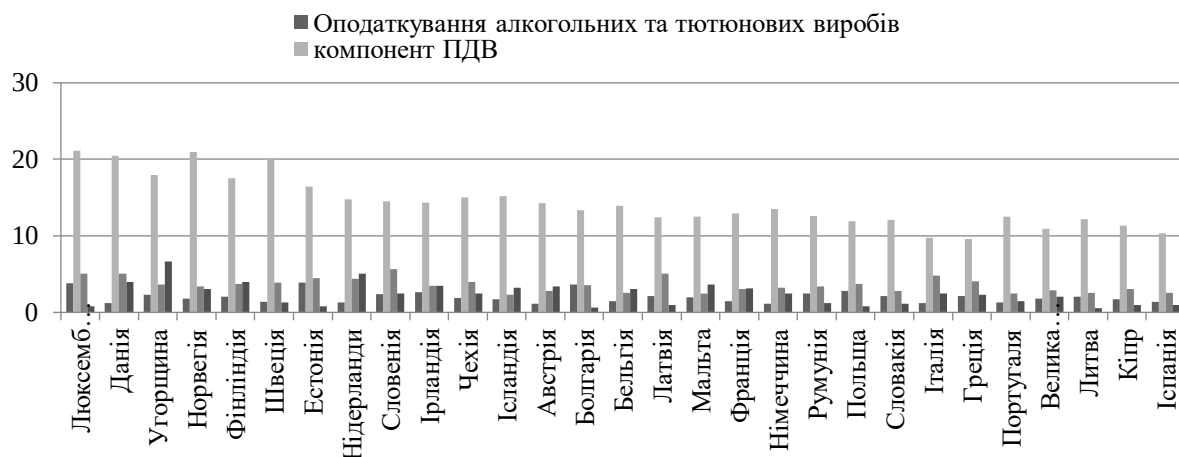


Рисунок 3 – Розподіл податків у податкових деклараціях на початок 2017 року
 Розроблено автором на основі джерела [5]

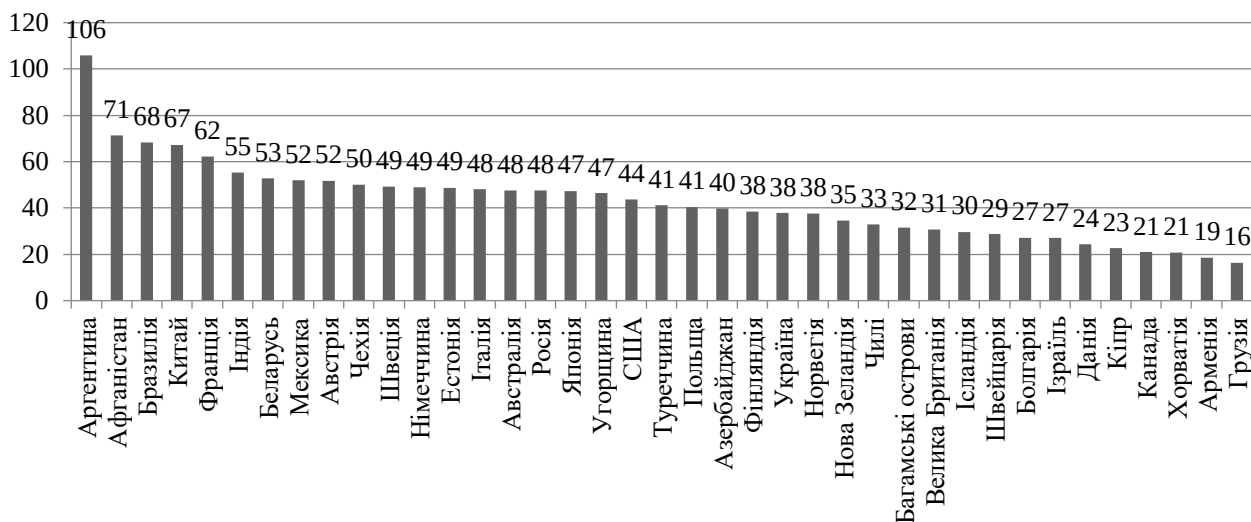


Рисунок 4 – Податкове навантаження у 2018 році
 Розроблено автором на основі джерела [4]

Державні видатки більшості країн почали розширюватися ще з 1960 року, і через ряд факторів витрати на споживання можуть продовжувати зростання, особливо у країнах, що розвиваються. Державні видатки більшості країн почали розширюватися ще з 1960 року, і через ряд факторів витрати на споживання можуть продовжувати зростання, особливо у країнах, що розвиваються. У країнах з економікою, що розвивається, державні видатки також зросли протягом останніх десятиліть, і зараз вони становлять близько 30 % від ВВП у країнах з перехідною економікою та 25 % у країнах з

низькими доходами. У багатьох країнах з економікою, що розвивається, зростання з середини 1900х обумовлене, зростанням видатків на соціальну сферу, та, в меншій мірі, державними інвестиціями. У країнах з низьким рівнем доходів найбільше зросли державні інвестиції та видатки на оплату праці [8].

Розвинені економіки відрізняються загальною сумою витрат на соціальну сферу. Частина Скандинавських країн виділяє 60 % від ВВП на соціальну сферу, тоді як державні видатки Південної Кореї та Швейцарії складають лише третину ВВП.

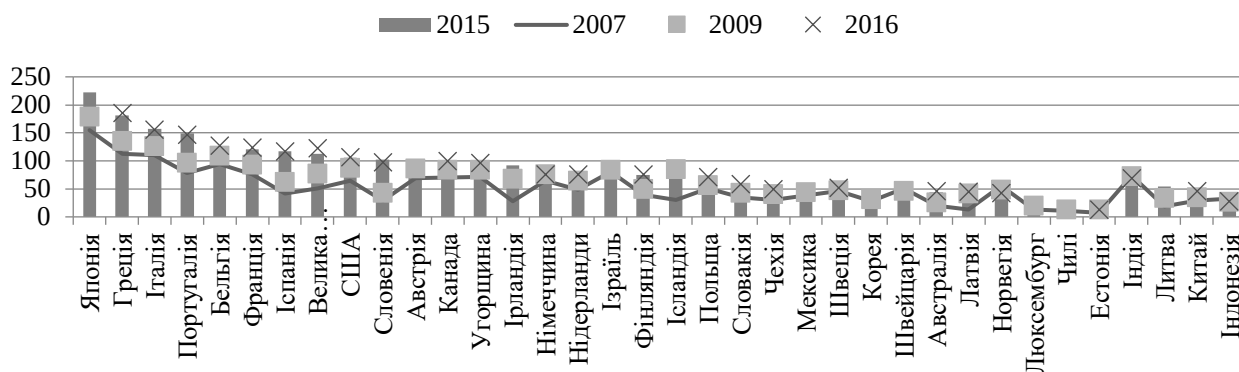


Рисунок 5 – Загальний державний борг, % ВВП

Розроблено автором на основі джерела [8]

Такі диспропорції відображають різні соціальні переваги кожної країни, зокрема щодо того, чи повинні надаватися такі послуги як освіта

та охорона здоров'я у державному секторі (рис. 6) [12].

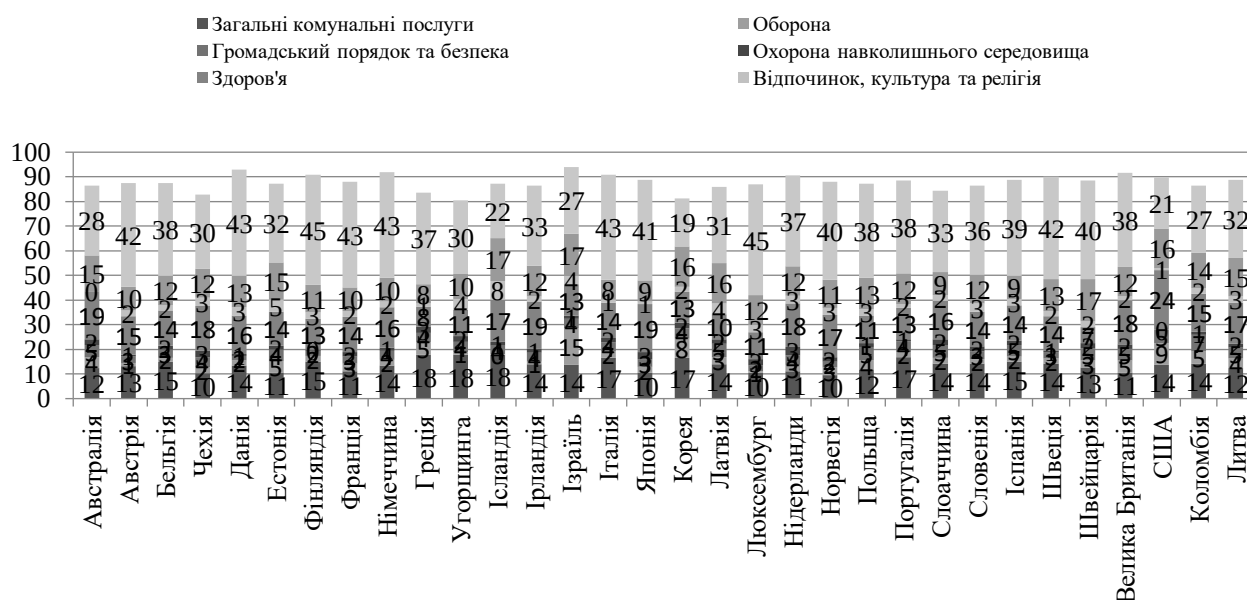


Рисунок 6 – Структура державних видатків за функцією, 2015 рік

Розроблено автором на основі джерела [9]

У 2015 році соціальний захист становив найбільшу частку державних видатків у країнах-членах Європейської зони вільної торгівлі, у середньому 32,6 % та у діапазоні: Фінляндія – 44,9 % та Південна Корея – 19,4 %. У 2015 році пенсії становили більше половини всіх витрат на соціальний захист. Охорона здоров'я була другою за величиною часткою, яка в середньому дорівнює 18,7 % та діапазоном від 2,2 % у США до 0,5 % у Швейцарії. Відносно низький рівень державних витрат на дану сферу у Швейцарії був результатом впровадження системи приватного охоплення ризиків здоров'я (рис. 6).

У даний час найбільша частка державних видатків європейських країн йде на сприяння розвитку та появі нових робочих місць та зменшення прогалів між різними регіонами ЄС. На розвиток сільського господарства, сільських районів, рибальства та охорону навколишнього середовища також припадає значна частка видатків. Інші сфери витрат включають боротьбу з тероризмом, організованою злочинністю та нелегальною імміграцією.

Державні видатки у 2015 склали у середньому 40,9 % ВВП серед країн-учасників ОЕСР, цей рівень витрат зріс з 38,8 % у 2007 році до фінансової кризи та знизився з 44,2 % у 2009,

коли в умовах кризи проводилася політика розширення (експансії), оскільки витрати на відновлення зростання ВВП перевищили темпи зростання державних видатків. Найвищі державні видатки, як відсоткова частина ВВП у 2015 році, були у Фінляндії (57 %) та Франції (57 %), далі слідує Данія (54,8 %), Греція (54,2 %), Бельгія (53,2 %) та Австрія (51,7 %). Франція залишається країною з найбільшим рівнем державних видатків з 2007 року. Найнижчі рівні видатків державного бюджету у 2015 році були в Мексиці (24,5 %),

Ірландії (29,5 %), Південній Кореї (32,4 %), Туреччині (33,1 %) та Чилі (33,9 %) [14] (рис. 7).

Порівнюючи річні середні темпи зростання реальних державних видатків на душу населення з часів фінансової кризи, в період між 2009 та 2015 рокам, видатки на душу населення виросли найшвидше в Словаччині у середньому на 3,5 % кожного року, далі у Мексиці (2,8 %) та Туреччині (2,4 %). За той самий період середній приріст був негативним у Греції (-3,8 % у середньому за рік) та Ірландії (-2,6 %) [10].

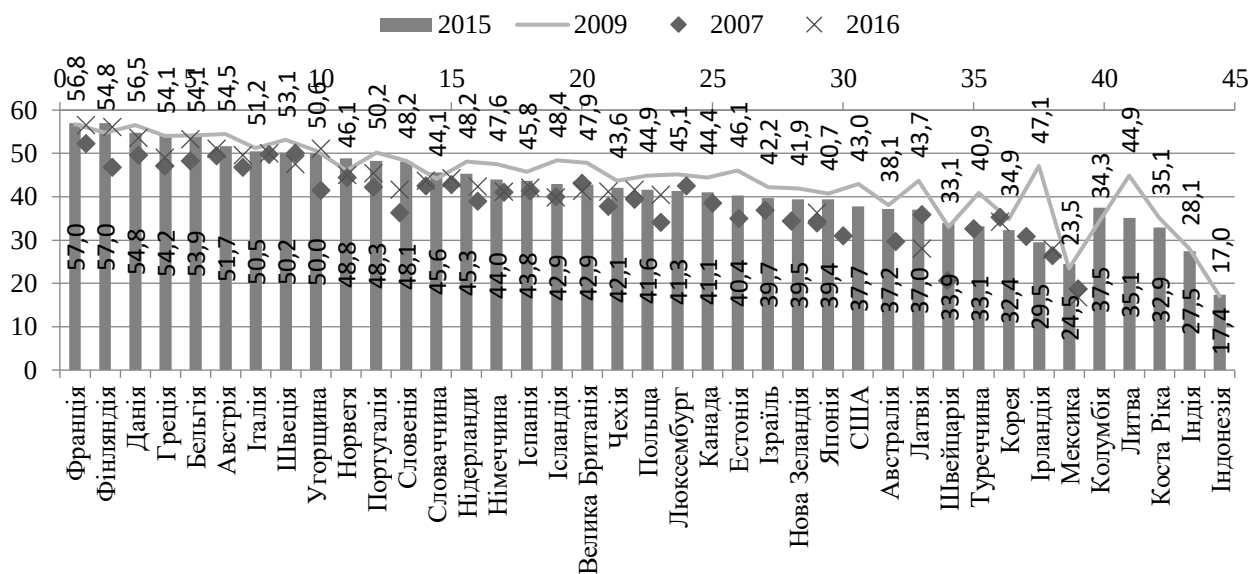


Рисунок 7 – Обсяг державних видатків, % ВВП

Розроблено автором на основі джерела [10]

Загальнодержавні послуги, що у тому числі включають обслуговування боргу, становлять, у середньому серед країн-членів ОЕСР 13,2 % державних видатків, а освіта – 12,6 %. Оборона разом з підтримкою загального громадського порядку та безпекою становила у середньому 9,4 %. Державні видатки на економічні питання у середньому становили 9,3 %, де транспортування становить найбільшу частину видатків, далі слідує загальноекономічні, комерційні та трудові справи. Частка видатків є відносно низькою за іншими галузями, такими як рекреація, культура та релігія, які становили приблизно 1,5 % у 2015, житлові та комунальні послуги лише 1,4 % (рис. 7) [10].

Відповідно до даних Стокгольмського міжнародного інституту досліджень миру, світові витрати на армію збільшилися на 1 %, що є першим збільшенням з 2011 року. Звіт

Стокгольмського інституту показує, що незважаючи на те що більшість регіонів світу скоротили військові витрати, а Африка зазнала найбільшого падіння більш ніж на 5 %, Північна Америка, Латинська Америка та Карибський басейн скоротили витрати приблизно на 2 %. Витрати у Західній та Центральній Європі скоротилися на 8,5 %, однак у східноєвропейському регіоні зросли на 7,5% – найбільше зростання у порівнянні з іншими регіонами (рис. 8).

Також спостерігається збільшення у регіоні Азії та Океанії (трохи більше за 5 %). З моменту фінансової кризи уряди Великобританії, Франції та Німеччини посилювали свої військові витрати.

Але незважаючи на відсоткове зменшення видатків, США залишаються значним світовим конкурентом у даній галузі [11].

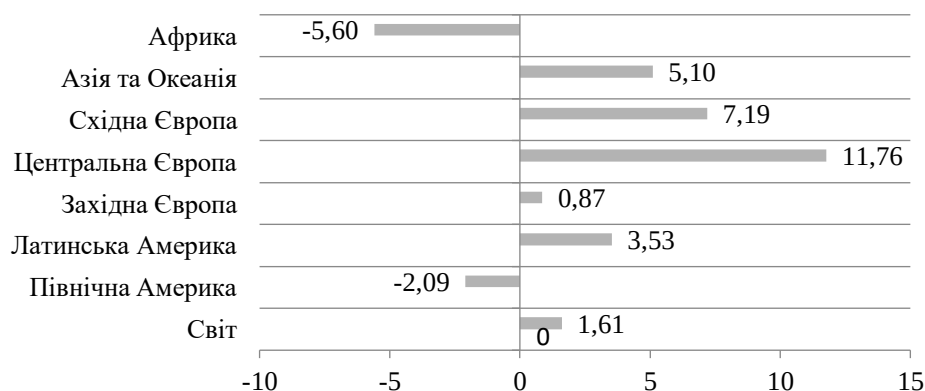


Рисунок 8 – Зміни у витратах на армію

Розроблено автором на основі джерела [11]

Статистичний аналіз основних показників фінансової політики дав змогу проаналізувати тренди, які сформувалися протягом останніх декількох років та висунути гіпотезу, що ключовими факторами, що впливають на ефективність фінансової політики є державні видатки, виплати відсотків та їх частка у доходах та витратах, обсяг прямих іноземних інвестицій та витрати на валове формування капіталу. Під валовим формуванням капіталу мається на увазі мається на увазі обсяг валових внутрішніх інвестицій, тобто витрати на збільшення основних активів економіки та зміни обсягів запасів (дороги, залізниці, лікарні, торгівельно-промислові будівлі). Для підтвердження даної

гіпотези побудовано кореляційну матрицю, що покликана виявити зв'язок між зазначеними факторами та показником ефективності – відсоткове зростання ВВП. Да аналізу взяті 48 країн та 7 показників за 2016 рік. Зважаючи на те, що кожна країна має власні, унікальні особливості ведення фінансової політики та загальною є лише структура фінансового сектору. Метою бюджетно-податкової політики є забезпечення стабільного економічного зростання, тому варто використовувати індикатором показник саме економічного зросту. Тож залежною змінною визначено річне відсоткове зростання ВВП.

Таблиця 1 – Кореляційна матриця

	Ріст ВВП	Валове формування капіталу	Податкові нарахування	Державні видатки	Виплати відсотків (у доходах)	Виплати відсотків (у видатках)	Прямі іноземні інвестиції
Ріст ВВП	1,00						
Валове формування капіталу	0,33	1,00					
Податкові нарахування	0,08	0,29	1,00				
Державні видатки	-0,04	0,18	0,94	1,00			
Виплати відсотків (у доходах)	0,04	0,10	0,67	0,74	1,00		
Виплати відсотків (у видатках)	0,09	0,12	0,71	0,76	0,99	1,00	
Прямі іноземні інвестиції	0,26	0,02	-0,36	-0,43	-0,35	-0,35	1,00

Як можливо побачити з таблиці, усі коефіцієнти, окрім державних видатків мають прямий позитивний зв'язок на річне зростання ВВП. Цікавим є наступне, що найбільший зв'язок виявлено між обсягом прямих іноземних інвестицій та ріст ВВП й валовим формуванням капіталу та ВВП.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, бюджетно-податкова політика (фінансова політика) є інструментом уряду для забезпечення стабільного економічного зростання. Засобами забезпечення економічного зростання цією політикою є її інструментарій, а

саме державні субсидії, зміна ставки податків, державні видатки (трансферти, субсидії), надання пільг. Особливістю податків, як інструменту впливу, є їх двостороння суть. Зважаючи на встановлену ставку, вони здатні як і стимулювати, так і охолоджувати економіку. Аналіз статистичних даних дає змогу стверджувати, що для розвинутих країн податкові надходження, у середньому 30% від ВВП, є типовою ситуацією, але основною різницею є розподіл прямих та непрямих податків. Державні видатки є не менш впливовим інструментом, ніж податки. Значні обсяги, призводять до збільшення державного боргу, який значно обтяжує бюджет країн, що

розвиваються. Для європейських країн, протягом останніх років спостерігається тенденція до сприяння розвитку та появи нових робочих місць та зниження відмінностей у економічному розвитку між регіонами Європейського Союзу. Для країн-членів ОЕСР державні витрати становлять приблизно 40 % від ВВП. Важливо зазначити, що соціальний захист та освіта займають передове місце серед сфер, на які розвинуті держави спрямовують кошти. Використовуючи кореляційну матрицю, було виявлено, що найбільший зв'язок виявлено між обсягом прямих іноземних інвестицій та ріст ВВП й валовим формуванням капіталу та ВВП.

Список літератури

1. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2002. –256 с.
2. Mark Horton and Asmaa El-Ganainy. Fiscal Policy: Taking and giving away, 2017. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/fiscpol.htm> (дата звернення: 29.08.2018)
3. Antonio Afonso and Ricardo M. Sousa. The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy: European Central Bank, 2009. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp991> (дата звернення: 22.08.2018).
4. Paying Taxes 2018, 2018. URL: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (дата звернення: 22.08.2018).
5. DG Taxation and Customs Union. Taxation Trends in the European Union, 2016. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/ (дата звернення: 21.08.2018).
6. Holloway Max. Tax Comparisons Around the World, 2017. URL: <https://www.movehub.com/advice/tax-comparisons-around-the-world/> (дата звернення: 22.08.2018).
7. Kyle Pomerleau, 2016. URL: <https://taxfoundation.org/2016-international-tax-competitiveness-index> (дата звернення: 25.08.2018).
8. Public Expenditure Reform: Making Difficult Choices / IMF Fiscal Monitor, 2014. URL: <http://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2016/12/31/Public-Expenditure-Reform-Making-Difficult-Choices> (дата звернення: 24.08.2018).
9. Global Competitiveness Report, 2017. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (дата звернення: 22.08.2018).
10. Government at a Glance: OECD Library, 2017. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2017> (дата звернення: 25.08.2018).
11. Dr Sam Perlo-Freeman, Dr Aude Fleurant, Pieter D. Wezeman and Siemon T. Wezeman. Trends in world military expenditure / SIPRI Publications, 2016. URL: <https://www.sipri.org/publications/2016/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2015> (дата звернення: 23.08.2018).

References

1. Kutsenko, T.F. (2002), *Biudzhetno-podatкова polityka* [Budgeting and tax policy], Kyiv, Ukraine. 256 p.
2. Mark Horton, M. & El-Ganainy, A. (2017), “Fiscal Policy: Taking and giving away”, available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/fiscpol.htm> (Accessed 29 August 2018).
3. Afonso, A. & M. Sousa, R. (2009), “The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy”, available at: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp991> (Accessed 22 August 2018).

4. Paying Taxes (2018), available at: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf (Accessed 22 August 2018).
5. DG Taxation and Customs Union (2016), "Taxation Trends in the European Union", available at: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/ (Accessed 21 August 2018).
6. Holloway, M. (2017), "Tax Comparisons Around the World", available at: <https://www.movehub.com/advice/tax-comparisons-around-the-world/> (Accessed 22 August 2018).
7. Pomerlau, K. (2016), "International tax competitiveness index", available at: <https://taxfoundation.org/2016-international-tax-competitiveness-index> (Accessed 25 August 2018).
8. IMF Fiscal Monitor (2014), "Public Expenditure Reform: Making Difficult Choices", available at: <http://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2016/12/31/Public-Expenditure-Reform-Making-Difficult-Choices> (Accessed 24 August 2018).
9. Global Competitiveness Report (2017), available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018> (Accessed 22 August 2018).
10. OECD Library (2017), "Government at a Glance", available at: <https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2017> (Accessed 25 August 2018).
11. Dr Freeman, S. P., Dr Fleurant, A., Wezeman, P. D. & Wezeman, S.T. (2016). Trends in world military expenditure. *SIPRI Publications*. available at: <https://www.sipri.org/publications/2016/sipri-fact-sheets/trends-world-military-expenditure-2015> (Accessed 23 August 2018).

N. Semenchenko, Doctor of Economic Sciences, professor, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

L. Bordanova, PhD in Economics, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Identification of factors influencing the effectiveness of fiscal policy in Ukraine

Fiscal policy is crucial for sustained economic growth. Studies that determined the list of factors affecting the effectiveness of policy had its beginning in the last century, but this issue does not lose its relevance today. Over the past twenty years, many countries have experienced unforeseen economic fluctuations and shocks, the duration and nature of which change each time. Therefore, there is a need to find innovative options for smoothing and ways to prevent fluctuations for sustainable economic development. One way is to use fiscal policy to achieve these goals. Fiscal policy or fiscal policy is used to achieve and ensure full employment, stable economic development by changing public spending, taxation system and approaches to the formation of the state budget as a whole [1]. State expenses include expenses for the functioning of its own institutions and state-significant purchases, directly in Ukraine such consider the state order for military and agricultural equipment. The second element of fiscal policy is revenues, and their greatest component is taxes. They can both stimulate the economy (reducing the tax burden) and "cool" it (increase the tax rate).

The idea of fiscal policy is to find a balance between the mechanism of income formation, including through changes in the tax rate and government spending. Fiscal policy inherits goals such as stabilizing economic development, eliminating unemployment, strengthening the national economy to withstand shocks and the like. During the regulation of the structure and the relationship between the individual parts of the state budget, fiscal policy simultaneously has an impact on the state budget and economic development, thus performing interrelated functions – stabilizing and fiscal (distribution). The distributive function means adjusting the distribution of income and wealth through the tax system and changing public spending policies. In the short term, the need for stabilization is manifested in the stabilization of the macroeconomic situation, for example, an increase in spending or a reduction in taxes to stimulate the economy, which is in the stage of recession, or a reduction in spending and an increase in taxes to combat the threat of inflation and overheating of the economy. In the long term, the goal may be to promote sustainable growth or reduce poverty through action by the government to improve, for example, infrastructure and education.

Key words: fiscal policy, tax burden, expenditure system, effectiveness.

А.Д. Кухарук, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Предмет дослідження: теоретико-методичні та прикладні аспекти стратегічного управління економічною стійкістю підприємств.

Метою роботи є розвиток наукових положень стратегічного управління рівнем економічної стійкості підприємств.

Методологія дослідження. Інформаційну основу дослідження склали наукові праці вчених та дані щодо діяльності підприємств України. У процесі дослідження застосовано методи систематизації, групування та узагальнення (для визначення типів показників економічної стійкості підприємства); статистичні методи аналізу варіацій та рядів динаміки надали можливість виявити коливання та темп приросту розрахункових значень показників діяльності вітчизняних підприємств.

Результати. Узагальнено наукові підходи до трактування сутності понять «стратегія» та «стратегічне управління підприємством». Визначено етапи процесу стратегічного управління, враховуючи необхідність цілеспрямованість заходів результативної стратегії в межах досягнення мети управління задля отримання ефектів від підвищення рівня економічної стійкості. Визначено типи показників економічної стійкості підприємства та виконано їх розподіл на показники стійкості функціонування та показники розвитку. Визначено цілі управління за різними складовими економічної стійкості – фінансовою, виробничою, маркетинговою, інвестиційною, кадровою. Проведено варіаційний аналіз та аналіз динаміки основних показників діяльності підприємств України та виявлено найбільш перспективний вид економічної діяльності з точки зору стійкості виробничих та фінансових процесів. Узагальнено зміст основних стратегій, що можуть бути використані задля досягнення цілей управління економічною стійкістю підприємства. Запропоновано види стратегій, котрі можуть бути обрані підприємствами різних сфер функціонування залежно від варіації обсягів реалізованої продукції, доданої вартості, капітальних інвестицій, витрат на персонал та рівня рентабельності, а також темпу приросту зазначених показників.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розробка інструментарію стабілізації функціонування підприємств сфери освіти, фінансової та страхової сфери, а також оптової та роздрібною торгівлі з огляду на виявлений високий рівень коливання ключових індикаторів розвитку.

Ключові слова: стратегічне управління, економічна стійкість, управління економічною стійкістю, стратегія підприємства, цілі управління.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Швидкість прояву змін та виникнення загроз зовнішнього середовища на сучасному етапі розвитку економіки часто є вищою за швидкість відповідного реагування підприємств. Як наслідок, зростає частота появи непередбачуваних проблем їх функціонування. Виникає необхідність забезпечення економічної стійкості підприємств за допомогою ефективного стратегічного управління, результатом чого має стати здатність суб'єктів господарювання прогнозувати появу та вплив дестимуляторів, можливість своєчасної реакції бізнесу на зміни

умов господарювання на ринках товарів, послуг і технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання розробки ефективних стратегій управління підприємствами дістали відображення у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, основи стратегічного управління висвітлили у своїх працях І. Ансофф [2], Г. Б. Клейнер [5], С.М. Ілляшенко [4], Дж. Хігінс [6] та ін. Особливості забезпечення економічної стійкості підприємств дослідили

С. Н. Анохін [1], О. В. Ареф'єва [3], К. В. Павлов і В. І. Ляшенко [7] та ін. Поряд із наявністю теоретико-методологічного підґрунтя ефективного стратегічного управління підприємствами різних видів економічної діяльності, що створено науковцями, залишаються такими, що потребують подальшого розвитку науково-методичні положення щодо вибору стратегій управління економічною стійкістю підприємств з урахуванням варіації та динаміки показників їх діяльності.

Постановка завдання. З огляду на окреслену проблематику, метою дослідження є розвиток наукових положень стратегічного управління рівнем економічної стійкості підприємств. Досягнення мети забезпечується вирішенням наступних наукових завдань: визначити етапи процесу стратегічного управління економічною стійкістю підприємства; конкретизувати типи показників економічної

стійкості підприємства; проаналізувати основні показники діяльності підприємницького сектору України; узагальнити зміст основних стратегій, що можуть бути використані задля досягнення цілей управління економічною стійкістю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. У загальному розумінні управління є цілеспрямованим впливом суб'єкта управління на об'єкт з метою зміни його стану, властивостей або поведінки у відповідності до обставин. Аналіз наукових джерел надає можливість стверджувати, що наразі науковцями запропоновано значну кількість визначень сутності поняття «стратегічне управління підприємством». У табл. 1 представлено деякі з таких визначень, що були сформульовані на різних етапах розвитку економічної думки.

Таблиця 1 – Визначення науковцями сутності поняття «стратегічне управління підприємством»

Автор	Визначення
І. Ансофф [2, с. 135]	Діяльність, яка спрямована на забезпечення стратегічної позиції, яка забезпечить майбутню життєздатність організації в мінливих умовах, оперативне керування займається використанням існуючої стратегічної позиції фірми з метою досягнення цілей організації.
Н. В. Бондаренко [8, с. 134]	Сукупність певних інструментів - знарядь праці менеджерів, застосування яких організує ефективну діяльність підприємства шляхом продуктивного використання внутрішніх ресурсів з метою досягнення поставлених цілей у рамках прийнятого стратегічного напрямку діяльності підприємства.
О. С. Віханський [9, с. 43]	Управління організацією, яке спирається на людський потенціал як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення і що дозволяють отримувати конкурентні переваги, що в результаті дозволяє організації виживати і досягати своєї мети в довгостроковій перспективі.
З. І. Галушка [10, с. 23]	Діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації як компоненті філософії підприємництва та має спрямованість на досягнення цільових орієнтирів у перспективі, забезпечення конкурентоспроможності, стійкості конкурентних позицій та довготривалого успіху підприємства.
Д. М. Хіггінс [6, с. 67]	Процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням.
Г. Б. Клейнер [5, с. 31]	Сукупність рекомендацій з організації процесів формування, реалізації та зміни стратегії підприємств з метою досягнення ділового успіху.

Аналізуючи визначення, представлені у табл. 1, можна зазначити, що вони мають спільні та відмінні риси. Спорідненість їх полягає у тому, що це процес прийняття та виконання або ж реалізації стратегічних рішень на основі раніше визначених цілей та певних завдань в умовах змін

зовнішнього та внутрішнього середовища. Основною відмінністю у представлених визначеннях викликано, зокрема, відмінностями поглядів науковців щодо місця стратегії та цілей підприємства у співвідношеннях «загальне – часткове», «первинне – вторинне». Наприклад,

якщо розглядати стратегію як цілевизначення, то логічним є припущення про те, що стратегія є первинною відносно цілей та співвідноситься із нею як загальне та часткове. При цьому, якщо стратегія розглядається як засіб досягнення цілей, то цілі є первинними відносно стратегії.

Аналіз наукових підходів [11; 12; 13] до визначення сутності поняття «стратегія», надає можливість узагальнити, що під стратегією може розумітись наступне: план розвитку; перспективний напрям розвитку; цілевизначення; засіб реалізації цілей; модель взаємодії із зовнішнім середовищем; спосіб розвитку ключових конкурентних переваг.

Стратегія є центральним елементом стратегічного управління, на основі якого має бути побудовано систему ефективних дій щодо забезпечення економічної стійкості підприємства. При цьому розробка стратегії відбувається на основі попереднього аналізу діяльності компанії, її сильних та слабких сторін, можливостей та загроз досягнення здатності протистояти негативному впливу зовнішнього економічного середовища. Після затвердження керівництвом розробленої стратегії починається процес її реалізації, результатом чого має стати досягнення цілей стратегії, тобто у даному випадку – підвищення рівня економічної стійкості підприємства (рис. 1).

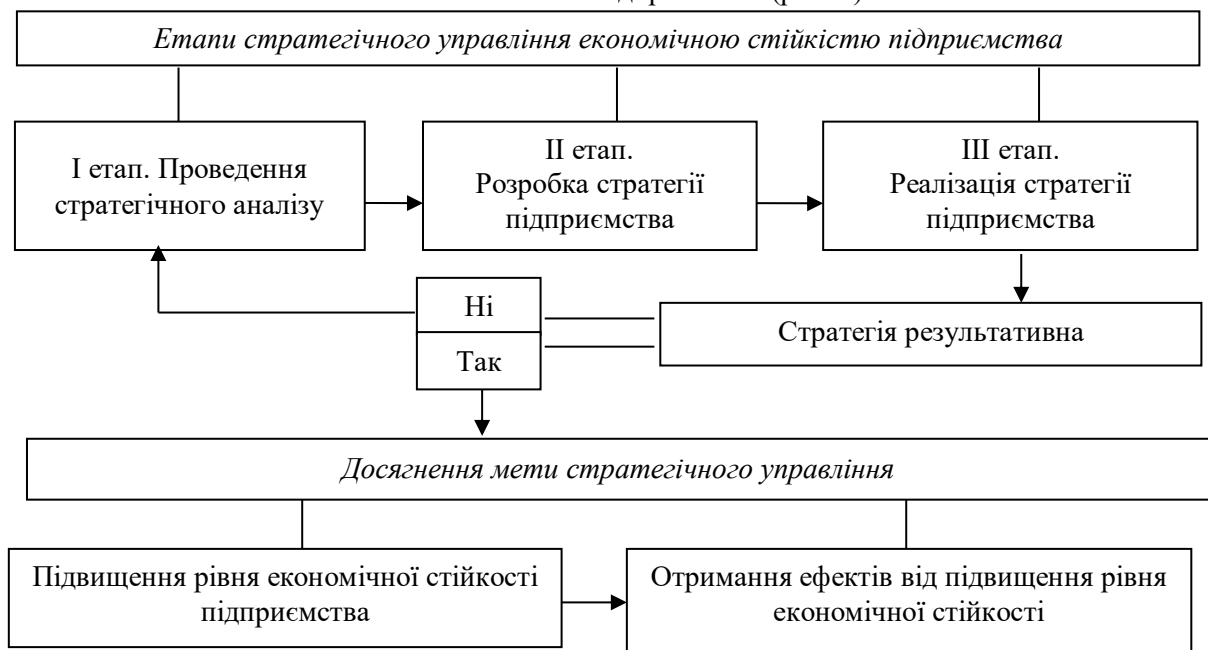


Рисунок 1 – Етапізація процесу стратегічного управління економічною стійкістю підприємства

Розроблено автором

На думку науковців, економічна стійкість включає стійкість функціонування та стійкість розвитку підприємства стосовно заданих цілей. Підприємство може стійко функціонувати за умови, що параметри стану і структури підприємства залишаються в межах допустимих відхилень від заданої лінії поведінки, але не розвиватись. Тому вважається, що стійкість функціонування та розвитку підприємства не є тотожними поняттями [14, с. 402]. Саме тому стратегічний аналіз (I етап стратегічного

управління з рис. 1) має включати аналіз як кількісних, так і якісних показників розвитку підприємства, котрі характеризують рівень його економічної стійкості.

Серед типів показників, що доцільно використовувати на першому етапі управління, можна виділити наступні (табл. 2).

На основі виділення груп показників оцінювання рівня економічної стійкості підприємства доцільно визначити відповідні види цілей реалізації управлінської стратегії (рис. 2).

Таблиця 2 – Типи показників економічної стійкості підприємства

Група показників	Показники стійкості функціонування підприємства	Показники сталості розвитку підприємства
Фінансові	Коливання показників фінансового стану	Темпи приросту показників фінансового стану
Виробничі	Показники оновлення основних засобів та технологій; рівень продуктивності роботи устаткування	Зростання частки нової придбаної техніки у структурі активної частини основних засобів, показники інноваційної активності
Маркетингові	Показники ефективності маркетингової діяльності	Зростання рентабельності витрат на маркетингові заходи
Інвестиційні	Зміна рівня рентабельності інвестицій	Збільшення об'єктів інвестування, диверсифікація капітальних вкладень
Кадрові	Коливання продуктивності праці, Плинність кадрів	Зростання рівня заробітної плати, коефіцієнт обороту робочої сили

Узагальнено та доповнено на основі [15, с. 466; 16, с. 111; 17, с. 95].

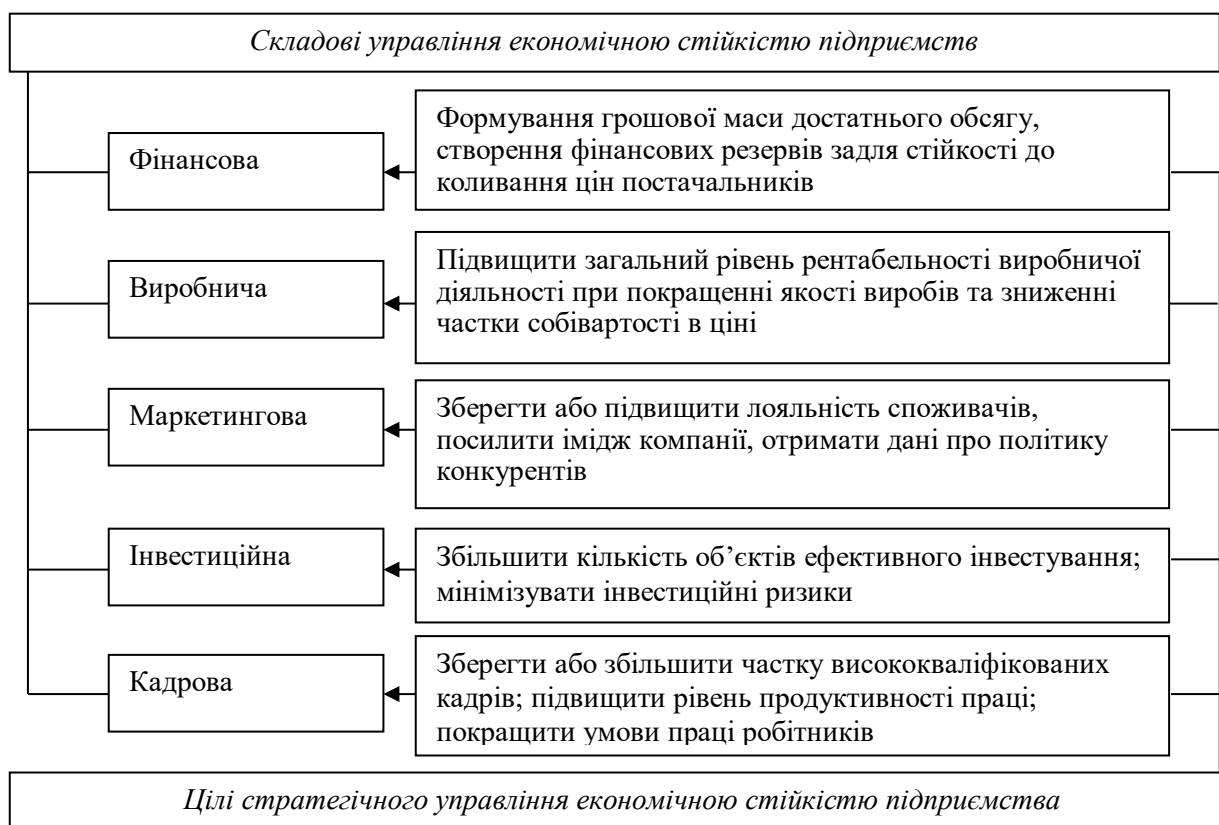


Рисунок 2 – Види цілей стратегічного управління економічною стійкістю підприємства за складовими управління

Розроблено автором

Таким чином, стратегічний аналіз економічної стійкості має проводитись у двох аспектах: стійкість функціонування підприємств та розвиток підприємств. Так, аналіз даних Державної служби статистики України щодо показників підприємств різних видів економічної

діяльності надав можливість визначити рівень коливання деяких індикаторів економічної стійкості за п'ятьма складовими, визначеними на рис. 2 (табл. 3).

Таблиця 3 – Рівень варіації значень основних показників діяльності підприємств України за період 2012 -2018 рр., %

Вид економічної діяльності підприємств	Обсяг реалізованої продукції	Рівень рентабельності операційної діяльності	Додана вартість за витратами виробництва	Капітальні інвестиції	Витрати на персонал
Сільське, лісове та рибне господарство (СГ)	40,3	56,8	37,8	53,0	26,1
Промисловість (П)	25,9	60,1	28,0	19,7	12,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (ОТ)	25,7	138,2	30,2	19,4	25,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (Т)	31,4	446,0	29,5	32,8	21,2
Інформація та телекомунікації (І)	33,7	84,3	28,2	37,3	18,7
Фінансова та страхова діяльність (Ф)	40,5	-271,1	45,7	9,5	21,5
Професійна, наукова та технічна діяльність (Н)	27,6	433,8	45,9	40,3	15,8
Освіта (О)	45,8	49,7	21,2	50,6	18,2

Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [18]

У табл. 3 представлено результати оцінювання стійкості функціонування підприємств України, тобто визначено рівень коливань значень деяких показників їх економічної стійкості. Для цього використано квадратичний коефіцієнт варіації, що розраховується як співвідношення середньоквадратичного відхилення та середнього значення за сукупністю значень вибірки. Оскільки згідно [19, с. 83] сукупність вважається однорідною, якщо цей коефіцієнт набуває значень менше 0,33 або 33 %, то можна зробити наступні висновки з проведеного аналізу:

- найбільш стійким рівень функціонування характеризуються підприємства двох видів економічної діяльності: сільське, лісове та рибне господарство і освіта;

- найбільший рівень коливань є характерним для показника рентабельності операційної діяльності.

Проте, як зазначалось вище, аналіз стійкості функціонування слід доповнювати аналізом

розвитку підприємств. Під розвитком у даному випадку розуміється зміна значень в динаміці.

Тому одним із показників, що може бути використано задля такого оцінювання є середній темп приросту, який розраховується як відношення суми абсолютних приростів до їх кількості, та показує на скільки відсотків в середньому змінилися показники вибірки за досліджуваний період.

Беручи до уваги зазначені вище положення та використовуючи ті ж дані про діяльність підприємств, варіацію яких проаналізовано у табл. 3, було проведено аналіз розвитку стійкості підприємств України та розраховано середні абсолютні прирости за період 2012-2018 рр. (табл. 4).

На основі даних табл. 4 можна зробити наступні висновки:

- найбільші темпи приросту спостерігаються за сукупністю підприємств сільського, лісового та рибного господарств;

- від'ємні темпи приросту (тобто регрес) спостерігається за сукупністю підприємств

фінансової та страхової діяльності, торгівлі, пов'язано із зниженням рівня рентабельності транспортної сфери, та освіти. Здебільшого це операційної діяльності.

Таблиця 4 – Динаміка основних показників діяльності підприємств України за період 2012-2018 рр. (за середнім темпом приросту, %)

Вид економічної діяльності підприємств	Обсяг реалізованої продукції	Рівень рентабельності операційної діяльності	Додана вартість за витратами виробництва	Капітальні інвестиції	Витрати на персонал
Сільське, лісове та рибне господарство (СГ)	114,8	115,0	122,8	132,9	48,9
Промисловість (П)	52,3	338,7	56,0	35,2	13,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (ОТ)	48,2	-2153,1	75,9	31,0	34,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (Т)	69,7	-27,2	68,0	6,0	32,4
Інформація та телекомунікації (І)	79,1	1425,9	62,7	132,6	34,4
Фінансова та страхова діяльність (Ф)	205,2	-598,5	-79,1	7,7	21,5
Професійна, наукова та технічна діяльність (Н)	51,0	351,3	108,0	26,0	26,3
Освіта (О)	63,2	-98,5	57,6	95,2	19,9

Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [18]

З проведеного статистичного аналізу слідує, що найбільш перспективним видом економічної діяльності з точки зору економічної стійкості є «Інформація та телекомунікації», оскільки саме на підприємствах цієї сфери спостерігається помірне (без істотних коливань) зростання основних показників-стимуляторів.

З огляду на особливості динаміки та варіації основних показників діяльності підприємницького сектору України, доцільно визначити пріоритетний вектор управління та обрати відповідну управлінську стратегію забезпечення економічної стійкості. Відповідно до [20], виділяють чотири типи таких стратегій:

– стратегія утримання (holding strategy): комплекс управлінських дій, спрямованих на збереження ділових результатів та показників;

– стратегія стабільного зростання (stable growth strategy): передбачає досягнення помірного підвищення рівня прибутковості та мінімізацію нестабільності всередині компанії;

– стратегія «збирання врожаю» (harvesting strategy): мета стратегії – накопичення фінансових ресурсів за рахунок домінуючої позиції на ринку, подальшого розширення бізнесу;

– стратегія «прибутковості», або «завершення гри» (profit or endgame strategy): мета стратегії – забезпечення прибутку компанії на основі використання або продажу застарілих технологій.

Підприємство може обрати стратегію утримання, якщо переслідує ціль уникнути помітних змін у виробничо-комерційній діяльності. Ця стратегія є доречною у тому випадку, коли підприємство може функціонувати без впровадження змін і без значних витрат, пов'язаних із удосконаленням виробництва, масштабною маркетинговою кампанією, навчанням персоналу тощо. Такий вибір є вдалим для підприємств ІКТ, відповідно до попередніх висновків.

У свою чергу, освітнім закладам, підприємствам транспортної сфери,

промисловим, фінансовим та торгівельним компаніям варто обрати стратегію стабільного зростання. Саме така стратегія надасть можливість стабілізувати обсяги виробництва та реалізації, мінімізувати випадки збитковості, раціоналізувати витрати, накопичити грошові кошти в обсязі, достатньому для реалізації стратегії прибутковості або «завершення гри».

Для сільськогосподарських підприємств та наукових установ вдалим вибором є стратегія «прибутковості», або «завершення гри». Поряд із відносно високими показниками приросту обсягів реалізації продукції та капітальних інвестицій, існує ризик дестабілізації роботи через відносно високий рівень варіації рентабельності операційної діяльності. Тому доречно при розробці заходів з управління комерційними ризиками врахувати можливість отримання прибутків від використання або продажу застарілих технологій.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. За результатами проведеного дослідження вирішено завдання з розвитку наукових положень стратегічного управління економічною стійкістю підприємств.

У процесі дослідження узагальнено наукові підходи до трактування сутності понять «стратегія» та «стратегічне управління підприємством». Виконано етапізацію процесу стратегічного управління, котра враховує цілеспрямованість заходів результативної стратегії в межах досягнення мети управління та передбачає отримання ефектів від підвищення рівня економічної стійкості.

Аналіз наукових джерел надав можливість визначити типи показників економічної стійкості підприємства та виконати їх розподіл на показники стійкості функціонування та показники розвитку. Проведений аналіз надав можливість визначити цілі управління за різними складовими економічної стійкості – фінансовою, виробничою, маркетинговою, інвестиційною, кадровою.

Проведено варіаційний аналіз та аналіз динаміки основних показників діяльності підприємств України та виявлено найбільш перспективний вид економічної діяльності з точки зору стійкості виробничих та фінансових процесів – інформаційно-комунікаційні технології.

Узагальнено зміст основних стратегій, що можуть бути використані задля досягнення цілей управління економічною стійкістю підприємства – утримання, стабільного зростання, «збирання врожаю», прибутковості, або «завершення гри». Запропоновано види стратегій, котрі можуть бути обрані підприємствами різних сфер функціонування залежно від варіації обсягів реалізованої продукції, доданої вартості, капітальних інвестицій, витрат на персонал та рівня рентабельності, а також темпу приросту зазначених показників.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розробка інструментарію стабілізації функціонування підприємств сфери освіти, фінансової та страхової сфери, а також оптової та роздрібної торгівлі з огляду на виявлений високий рівень коливання ключових індикаторів розвитку.

Список літератури

1. Анохин С. Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т. 2000. 40 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 135 с.
3. Ареф'єва О. В., Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення. Актуальні проблеми економіки: наук. журн. 2008. № 8. С. 83–90.
4. Ілляшенко С. М., Біловодська О. А. Управління інноваційним розвитком : монографія. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.
5. Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления. Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 31 – 56.
6. Higgins J. M. Organizational Policy and Strategic Management. Chicago: The Dryden Press, 1983. 824 p.
7. Андреева И. Г., Павлов К. В., Ляшенко В. И. Устойчивость функционирования субъектов малого предпринимательства. Економіка промисловості. 2009. Вип. 44. С. 58–73.

8. Бондаренко Н. В., Пантелєєв М. С., Джапаров Е. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством. Вісник НТУ «ХП»: зб. наук. пр. 2014. № 33. С. 129 – 134.
9. Виханский О. С. Стратегическое управление. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики. 2000. 43 с.
10. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент як нова управлінська філософія: суть та етапи розвитку. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 3. Т. 1. С. 20 – 24.
11. Трухан О. Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечності поглядів. Вісник ЖДТУ. 2010. № 1 (51). С. 236–241.
12. Прищепя Н. П., Гайдамака О. М. Аналіз і класифікація конкурентних стратегій підприємств. Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. 2012. № 4 (44). С. 88–94.
13. Кубарева В. С. Сутність стратегічного управління підприємством. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: зб. наук. пр. 2012. № 749. С. 55–60.
14. Крисько Ж. Л. Управління економічною стійкістю підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 10. С. 399–403.
15. Закорко П. П., Бреус В. Є. Оцінка економічної стійкості підприємства. Економіка і суспільство. 2017. № 13. С. 464–467.
16. Пономаренко Т. В. Оцінювання економічної стійкості підприємства на основі вартісного підходу. Економічний аналіз. 2016. Т. 24. № 2. С. 106–113.
17. Гончарова О. М., Антонюк Б. О. Сутнісний аналіз та оцінка внутрішньої економічної стійкості підприємства. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2016. Вип. 2. С. 88–98.
18. Економічна статистика: Діяльність підприємств. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm
19. Єріна А. М., Пальян З. О. Теорія статистики : практикум, 7 вид., стер., К.: Знання, 2009. 255 с.
20. The Stability Strategy in Management. MBA Knowledge Base, 2019. URL: <https://www.mbaknol.com/strategic-management/the-stability-strategy-in-management/>

References

1. Анохин С. Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т. 2000. 40 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 135 с.
3. Ареф'єва О. В., Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення. Актуальні проблеми економіки: наук. журн. 2008. № 8. С. 83–90.
4. Ілляшенко С. М., Біловодська О. А. Управління інноваційним розвитком : монографія. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.
5. Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления. Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 31 – 56.
6. Higgins J. M. Organizational Policy and Strategic Management. Chicago: The Dryden Press, 1983. 824 p.
7. Андреева И. Г., Павлов К. В., Ляшенко В. И. Устойчивость функционирования субъектов малого предпринимательства. Економіка промисловості. 2009. Вип. 44. С. 58–73.
8. Бондаренко Н. В., Пантелєєв М. С., Джапаров Е. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством. Вісник НТУ «ХП»: зб. наук. пр. 2014. № 33. С. 129 – 134.
9. Виханский О. С. Стратегическое управление. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики. 2000. 43 с.
10. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент як нова управлінська філософія: суть та етапи розвитку. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 3. Т. 1. С. 20 – 24.
11. Трухан О. Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечності поглядів. Вісник ЖДТУ. 2010. № 1 (51). С. 236–241.
12. Прищепя Н. П., Гайдамака О. М. Аналіз і класифікація конкурентних стратегій підприємств. Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. 2012. № 4 (44). С. 88–94.

- 13.Кубарева В. С. Сутність стратегічного управління підприємством. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: зб. наук. пр. 2012. № 749. С. 55–60.
- 14.Крисько Ж. Л. Управління економічною стійкістю підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 10. С. 399–403.
- 15.Закорко П. П., Бреус В. Є. Оцінка економічної стійкості підприємства. Економіка і суспільство. 2017. № 13. С. 464–467.
- 16.Пономаренко Т. В. Оцінювання економічної стійкості підприємства на основі вартісного підходу. Економічний аналіз. 2016. Т.24. № 2. С. 106–113.
- 17.Гончарова О. М., Антонюк Б. О. Сутнісний аналіз та оцінка внутрішньої економічної стійкості підприємства. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2016. Вип. 2. С. 88–98.
- 18.Економічна статистика: Діяльність підприємств. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/size.htm
- 19.Єріна А. М., Пальян З. О. Теорія статистики : практикум, 7 вид., стер., К.: Знання, 2009. 255 с.
- 20.The Stability Strategy in Management. MBA Knowledge Base, 2019. URL: <https://www.mbaknol.com/strategic-management/the-stability-strategy-in-management/>

A.D. Kukharuk, PhD of Economic sciences, associated professor, associated professor of International Economics Department, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Features of strategic management of economic sustainability of the enterprises

The subject of the study is theoretical, methodological and applied aspects of strategic management of enterprises' economic sustainability.

The purpose of the work is to develop the scientific provisions of strategic management of economic sustainability of enterprises.

Methodology. The information basis for this study includes the scientific papers and data on the activities of Ukrainian enterprises. In the process of research, the methods of systematization, grouping and generalization have been applied (for determining the types of indicators of economic sustainability of the enterprise); statistical methods of analysis of variations and dynamics series enabled to reveal the fluctuations and growth rates of the calculated values of indices of domestic enterprises activity.

Results. The study generalizes the scientific approaches to the interpretation of the essence of "strategy" and "enterprise strategic management" concepts. The stages of the strategic management process are determined, taking into account the necessity of effective strategy measures purposefulness for achieving management goal in order to obtain effects from enhancing the level of economic stability. The types of economic sustainability indicators of the enterprise are determined, and their distribution is divided into indicators of stability of functioning and indicators of development. The goals of management for various components of economic stability – financial production, marketing, investment, and personnel – are determined. A variational analysis and analysis of the dynamics of the main indicators of activity of Ukrainian enterprises was conducted, and the most promising type of economic activity, from the standpoint of stability of production and financial processes, was found. The content of the main strategies that can be used to achieve the goals of managing economic sustainability of the enterprise is summarized. The types of strategies that can be selected by different enterprises are proposed depending on the variation in sales volumes, value added, capital investment, personnel costs and profitability, as well as the growth rate of these indicators.

A promising direction for further research is the development of tools for stabilizing the functioning of educational, financial and insurance companies, as well as wholesale and retail trade, in view of the high level of fluctuation of key development indicators.

Key words: strategic management, economic sustainability, management of economic sustainability, enterprise strategy, management objectives.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2018 р.

Е. І. Данілова, к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Національний авіаційний університет

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ОСНОВІ СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОГО ПІДХОДУ

На основі теоретичного узагальнення концептуальних підходів до реалізації процесів економічної безпеки зроблено висновок про існуюче розмаїття авторських поглядів на питання, що досліджується. Аналітичні дослідження дозволили виявити ототожнення сутності понять «концепція економічної безпеки» та «концепція управління економічною безпекою», що обумовлено невідповідністю методологічних основ, які покладені в основу розробки заявлених концепцій.

В статті ідентифіковані об'єкти, мета та елементи, які визначають сутність концепції економічної безпеки та концепції управління економічною безпекою. На основі визначених об'єктів запропоновано системно-структурний підхід до управління економічною безпекою, який на відміну від існуючих наукових підходів, дозволяє управляти небезпеками на трьох об'єктних рівнях: на рівні вхідних ресурсів, на рівні реалізації функцій та на рівні підприємства як цілісної системи.

Предметом статті є теоретичне узагальнення основних концептуальних положень системно-структурного підходу до управління економічною безпекою підприємства.

Метою статті є теоретичне обґрунтування погляду на управління системою економічної безпеки як єдиної трьохрівневої ієрархічної структури. Результатом проведеного дослідження є структурно-ієрархічна послідовність реалізації етапів управління економічною безпекою, як сукупності управлінських рішень щодо впливу на ресурси, функції та підприємство в цілому з метою забезпечення його стійкого функціонування та стабільного розвитку.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, управління, концепція, система, структура, підхід.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Управління економічною безпекою підприємства базується на системі поглядів щодо процесу та результатів такого управління, які в сукупності реалізують мету діяльності підприємства та вирішують проблеми, які перешкоджають її досягненню. Сукупність поглядів на процес управління економічною безпекою в методології наукових досліджень носить назву концепції.

Концепція є узагальненим ідеологічним задумом, який відображає сутність та механізм реалізації всіх етапів процесу управління економічною безпекою, які в сукупності забезпечують досягнення мети такого управління.

В умовах підвищеної небезпечності умов функціонування підприємств існуючі концепції управління економічною безпекою не забезпечують своєчасності виявлення загроз та прогнозування ризиків, що є причиною втрат та збитків господарської діяльності.

Отже, практика управління економічною безпекою підтвердила необхідність нового концептуального погляду на управління економічною безпекою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблема побудови ефективного процесу управління економічною безпекою підприємства є однією з пріоритетних проблем. Питанням підвищення результативності такого управління займається багато як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків [1-12], однак залишається багато аспектів, які вимагають подальшого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є розробка концепції управління економічною безпекою на основі структурно-системного підходу, яка є науково обґрунтованим поглядом на практичну реалізацію процесу управління ідентифікованими трьома рівнями об'єктів

економічної безпеки, на кожному із яких реалізуються відповідні цілі та досягаються відповідні результати управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Результати систематизації змістовної наповненості існуючих досліджень показали, що основними напрямками наукового дослідження питань концептуалізації поглядів на вирішення проблем управління економічною безпекою є:

- 1) концепція економічної безпеки [4; 5; 3, с. 224];
- 2) концепція забезпечення економічної безпеки [6];
- 3) концепція управління економічною безпекою [8];
- 4) концепція оцінювання економічної безпеки [9].

Концепція економічної безпеки підприємства розглядається в економічній літературі з позиції її сутності, змісту, етапів реалізації, складових.

Як визначають А.В. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Харченко, О.В. Корецька концепція є фундаментальною основою побудови системи управління економічною безпекою. [5, с. 227; 10, с. 26].

Як правильно зазначає Н.В. Зачосова, що «Концепція безпеки .. є науково обґрунтованою системою поглядів на визначення основних напрямів, умов і порядку практичного вирішення завдань захистувід протиправних дій і недобросовісної конкуренції» [3, с. 221].

Н.В. Зачосова концепцію формування системи економічної безпеки пропонує реалізувати на основі «забезпечення захисту всіх видів ресурсів установи та її клієнтів від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз» [3, с.224].

В стратегічному управлінні концепція розглядається як «ключовий напрям діяльності об'єкту управління, яке включає виявлення шляхів і технологій досягнення поставлених цілей з виділенням головних факторів їх досягнення» [7].

При цьому об'єктом управління може бути підприємство, або окремий його напрям діяльності.

У 2008 р. Радою центральної спілки споживчих товариств України було затверджено Концепцію економічної безпеки споживчої кооперації України [11]. Цим документом було надано визначення концепції економічної безпеки споживчої кооперації України, яке при незначному доопрацюванні у напрямку врахування функціональних особливостей інших видів фінансових установ, може використовуватись ними при розробці власних концепцій управління системою економічної безпеки.

У документі конкретизуються головна мета та завдання концепції економічної безпеки, перераховуються цілі та завдання системи економічної безпеки, пропонуються три рівні її організації (тактичний, регіональний і стратегічний), визначаються основні елементи системи економічної безпеки, принципи її організації і функціонування, а також об'єкти захисту, основні види загроз; наводяться механізми забезпечення економічної безпеки та обґрунтовується технічне забезпечення економічної безпеки.

Різними є авторські погляди на сутність концепції управління економічною безпекою. Так, Малик О.В. концепцію управління економічною безпекою підприємства розглядає як сукупність механізмів виявлення та усунення небезпек та загроз [8].

Барановський О.І. в основу концепції управління економічною безпекою покладає підхід збалансованості економічних інтересів учасників економічної взаємодії. На думку автора, економічна безпека підприємства формується при умові виявлення системи пріоритетних інтересів підприємства та його контрагентів, вибору форми і способу взаємодії, яка забезпечує прибутковість діяльності всіх її учасників[1].

Концепція забезпечення економічної безпеки в економічній літературі ототожнюється з концепцією економічної безпеки і за змістовністю поняття і за структурою елементів [6].

Отже, змістовний аналіз сутності понять концепція економічної безпеки, концепція забезпечення економічної безпеки та концепція управління економічною безпекою дозволяє стверджувати про недостатню обґрунтованість

даних понять в економічних наукових дослідженнях.

Однак, слід зауважити на змістовну відмінність понять економічної безпеки як стану системи та управління економічною безпекою як процесу впливу на об'єкт з метою досягнення відповідного його стану. Отже, концепція економічної безпеки та концепція управління економічною безпекою співвідносяться як стан об'єкту та процес його досягнення.

На основі аналізу результатів наукових досліджень концепцію економічної безпеки можна визначити як методологічно сформовану сукупність поглядів на процеси, які формують стан захищеності підприємства від небезпек та ризиків економічної діяльності. В основі концепції економічної безпеки покладена системна методологія.

Концепція управління економічною безпекою – це методологічно сформована сукупність поглядів на процеси, інструменти, методи впливу на об'єкти економічної безпеки, використання яких формує або змінює відповідний стан економічної безпеки. В основі концепції управління покладена методологія управління та науковий підхід до управління. Більшість концепцій управління розробляється у відповідності до програмно-цільового або функціонального підходу.

Різними є підходи до змісту концепції. Так, Бондаренко О.М. стверджує, що структурними елементами концепції економічної безпеки є: мета, завдання забезпечення безпеки, шляхи і методи їх досягнення [2, с. 5].

Зачосова Н.В. до системи обов'язкових елементів концепції формування економічної безпеки відносить: підхід до побудови (системний (комплексний), ієрархічний, функціональний, організаційний), обов'язкові складові (цілі, завдання, функції, принципи, функціональні складові, механізм, об'єкти, суб'єкти, політику (стратегія, заходи, індикатори оцінювання як інструменти аналізу її ефективності), мету, принципи, документальне забезпечення, функціональні складові, модель побудови, рівні і етапи, результати побудови системи економічної безпеки [3, с. 224-225].

Тернавська І.Б. зазначає, що загальна концепція економічної безпеки складається із сукупності локальних концепцій: правової, силова, виробничо-структурна, ринкова концепцій, концепція ризиків і концепція оптимального стану ресурсів [12; 3, с 110].

Виходячи із авторської змістовної сутності понять концепції економічної безпеки та концепції управління економічною безпекою, різними є і елементи таких концепцій (табл.1).

Таблиця 1 – Елементи концепції економічної безпеки та концепції управління економічною безпекою

Елементи концепції	Концепція економічної безпеки	Концепція управління економічною безпекою
Об'єкт	Процеси, ресурси, стадії економічної діяльності, організаційні структури, форми діяльності.	Економічні умови реалізації об'єктів системи економічної безпеки.
Мета	Забезпечення стійкості діяльності.	Формування безпечних економічних умов діяльності (умов використання всіх видів ресурсів, процесів, структур, середовища, функцій тощо.
Елементи	Об'єкти. Підсистеми економічної безпеки. Функції системи. Функції підсистем. Принципи.	Суб'єкт управління. Об'єкти управління. Науковий підхід до управління. Функції управління. Принципи управління. Інструменти управління. Методи управління. Процеси управління.

Складено автором

Теоретичне узагальнення наукових публікацій дозволило зробити висновок, що більшість концепцій управління економічною безпекою базується на системному або функціональному підході до управління. Кожний із зазначених підходів не розкриває всієї сукупності об'єктів небезпеки, а відповідно така концепція не забезпечує управління всіма ризиками діяльності.

Концепція запропонованого системно-структурного підходу до управління базується на

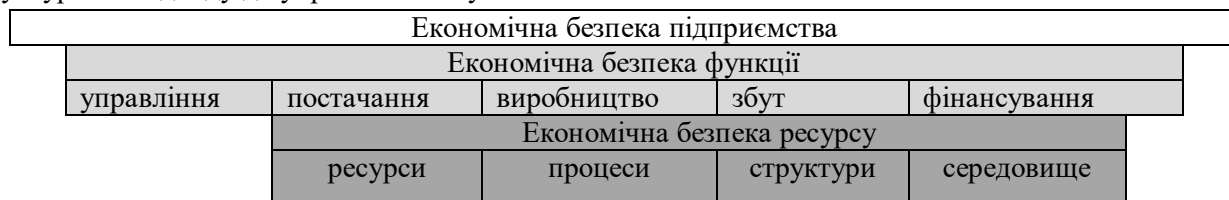


Рисунок 1 – Ієрархія формування економічної безпеки підприємства

Складено автором

У відповідності до ієрархії формування економічної безпеки, економічна безпека підприємства – це такий стан, коли забезпечуються нормальні умови функціонування і розвитку підприємства завдяки нейтралізації негативної дії зовнішніх і внутрішніх факторів. Економічна безпека підприємства – це стан захищеності реалізації сукупності функцій.

Економічна безпека функції – це сталість умов використання ресурсів, інакше, це такі умови, які забезпечують функціональність підприємства. Економічна безпека функції – це стан захищеності певної сукупності ресурсів, призначених для виконання кожної окремої функції.

Економічна безпека ресурсу – це сталість параметрів засобу, використання якого не призводить до погіршення або до неможливості виконання визначеної функції.

Наукова доцільність введення в науковий обіг понять «економічна безпека функції» та «економічна безпека ресурсу» забезпечується необхідністю структуризації рівнів управління системи економічної безпеки, ідентифікацією методів, способів її формування та ієрархічністю методичних підходів до оцінювання економічної безпеки. В основі методичних підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства лежить ідентифікація критеріїв, методів та показників оцінювання

сукупності наступних положень: безпека підприємства забезпечується завдяки безпеці реалізації функцій підприємства. Безпека реалізації функцій досягається при умові безпечності використання ресурсів, реалізації бізнес-процесів, структур та середовища.

Економічна безпека підприємства, як системи вищого рівня, формується на основі економічної безпеки на нижчих рівнях управління підприємством (рис. 1).

економічної безпеки цілісної економічної структури.

В основу ієрархії формування економічної безпеки підприємства покладено порівняльну тезу про те, що складні будівлі потребують більш ретельного проектування та складніших технологій будівництва, які в свою чергу базуються на підвищених вимогах до якості будматеріалів, професіоналізму працівників будівельної компанії, технологій будівництва, умов в яких відбуватиметься експлуатація об'єкту будівництва тощо. Наведене порівняння наочно демонструє зв'язки залежності результату від вхідних компонент, які його забезпечують. Вхідні компоненти визначають спосіб проектування та будівництва, а останні забезпечують стійкість готового об'єкту. Так, неякісний цемент може стати причиною майбутньої небезпеки та втрат.

Ієрархічна структура будови економічної безпеки підприємства забезпечує розумінням концептуальних підходів до формування економічної безпеки як цілісної системи економічної безпеки ієрархічних функціональних рівнів управління, які формуються завдяки безпеці використання корпоративних ресурсів.

Використання ієрархічної будови при формуванні концепції управління економічною безпекою дозволяє забезпечити системність урахування всіх чинників небезпеки всіх видів ресурсів, функцій підприємства та системи в цілому.

Узагальнено послідовність процесу представити у вигляді сукупності декількох управління економічною безпекою можна етапів (рис.2).

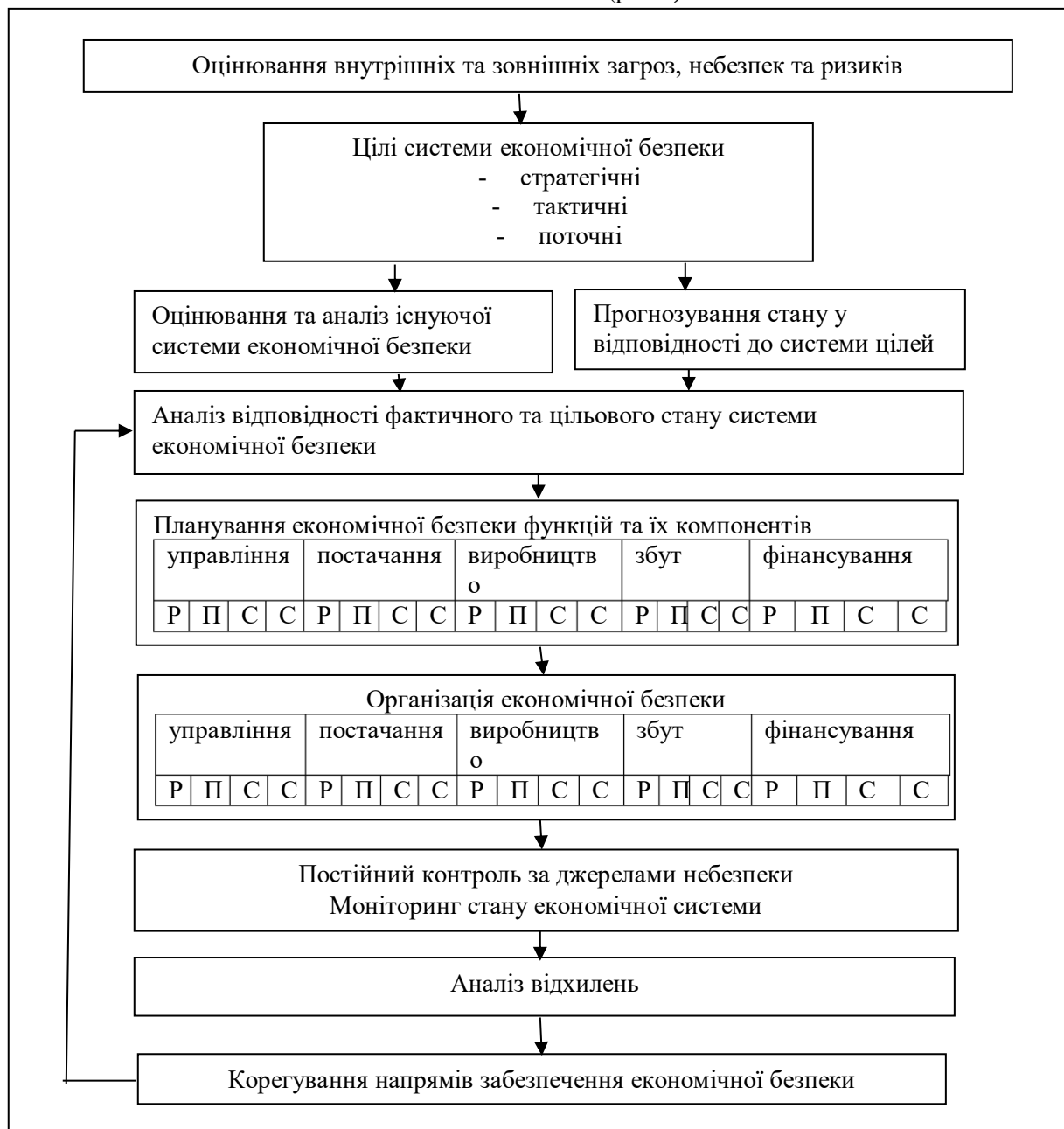


Рисунок 2 – Концепція управління економічною безпекою підприємства у відповідності до системно-структурного підходу

Складено автором

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Запропонована концепція управління економічною безпекою підприємства у відповідності до системно-структурного підходу, на відміну від існуючих наукових підходів до управління, дозволяє ідентифікувати небезпеки для діяльності підприємства на трьох об'єктних

рівнях: ресурсах, функціях та системи в цілому. Ідентифікація небезпек, які можуть виникати в кожному із об'єктів формує систему їх виявлення та управління ними, як системи планування, організації процесів впливу на них з метою упередження та зменшення їх негативної дії та аналізу і моніторингу результативності реалізацію управлінського впливу.

Список літератури

1. Барановський О.І. Фінансова безпека/ О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338с.
2. Бондаренко О.М. Оцінка економічної безпеки авіакомпанії: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / О.М. Бондаренко; Нац. авіац. ун-т. – К., 2004. – 19 с.
3. Зачосова Н. В. Управління системою економічної безпеки фінансових установ. Дис. докт. екон. наук: спец. «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» (економічні науки). – Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького. – Національний інститут стратегічних досліджень, Київ, 2017. 603 с.
4. . Кислова Л. А. Проблеми стратегічного планування фінансово-економічної безпеки на підприємствах України. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2018. Вип. 15. С. 20-27.
5. Корецька О.В. Теоретичні підходи до управління фінансово-економічною безпекою підприємств портової галузі. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2017. Випуск 15. С. 225-229.
6. Литвак Б.Г. Стратегический менеджмент. Електронний ресурс. Режим доступу: m.stud.com.ua
7. Малик О.В. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства: дисертація канд. екон. наук / Малик О.В.; 08.00.04 – економіка та упр. підприємствами. – Хмельницький: ХНУ. – 2016. – 262 с.
8. Меліхова Т. О. Економічна безпека підприємства: формування, контроль, ефективність: монографія. Херсон, Видавничий дім «Гельветика», 2018. – 632 с.
9. Меліхова Т.О. Економічна безпека промислових підприємств: теорія, методологія, практика. Дис. докт. екон. наук. 08.00.04, Запоріжжя, 2018. 814 с.
10. Механізми нейтралізації фінансових ризиків українських підприємств в умовах глобалізації / А.В. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Харченко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 5 (95). – С. 136–143.
11. Про Концепцію економічної безпеки споживчої кооперації України: постанова шостих зборів Ради Укоопспілки дев'ятого скликання від 12.11.2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_3c/pg_gnguso.htm.
12. Тернавська І. Б. Економічна безпека аграрних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.udau.edu.ua/bitstream/>

References

1. Baranovskiy, O.I. (1999), *Finansova bezpeka* [Financial security], Feniks, Kyiv, Ukraine.
2. Bondarenko, O.M. (2004), “The assessment of economic security of an air company”, Ph.D. Thesis, Economics, National Aviation University, Kyiv, Ukraine.
3. Zachosova, N. V. (2017), “The management of economic security system of financial institutions”, Abstract of Doctoral dissertation, Economics, The National Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine.
4. Kislova, L.A. (2018), “Problems of strategic planning of financial and economic security at enterprises of Ukraine”, *Bulletin of the Mariupol State University. Series: Economics*, vol. 15, pp. 20-27.
5. Koretskaya, O.V. (2017), “Theoretical approaches to the management of financial and economic security of port industry enterprises”, *Global and National Issues of the Economy*, vol. 15, pp. 225-229.
6. Lytvak, B.H. (2016), “The strategic management” [Online], available at: <http://m.stud.com.ua> (Accessed 15 November 2019).
7. Malyk, O.V. (2016), “Formation of the management of an enterprise financial security mechanism”, Ph.D. Thesis, Economics, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, Ukraine.
8. Melikhova, T. O. (2018), *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: formuvannia, kontrol', efektyvnist* [Economic security of an enterprise: formation, control, effectiveness], Vydavnychyj dim «Hel'vetyka», Kherson, Ukraine.
9. Melikhova, T.O. (2018). “Economic security of industrial enterprises: theory, methodology, practice”, Abstract of doctoral dissertation, Economics, Classical Private University, Zaporizhzhia, Ukraine.

10. Ihnatenko, A.V. Kabanov, V.H. and Kharchenko, O.I. (2009), "The neutralization of financial risks in Ukrainian enterprises mechanism in the context of globalization", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 5 (95), pp. 136–143.

11. About economic security of consumer cooperation in Ukraine concept (2018), available at: http://www.uazakon.com/documents/date_3c/pg_gnguso.htm (Accessed 15 November 2019).

12. Ternav's'ka, I. B. (2014), "Economic security of agricultural enterprises" [Online], available at: <http://lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/1597/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0%20%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D0%B0%20%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2.pdf> (Accessed 15 November 2019).

E.I. Danilova, PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Management of Foreign Economic Activity of Enterprise, National Aviation University

The conception of management of the economic security based on systemic structural approach

On the basis of theoretical generalization of conceptual approach to economic security realization it was considered that there is diversity of author's views on the question of the subject of the study. Analytical research has enabled to reveal identification of the essence of "the economic security concept" and "the concept of management of economic security", owing to disparity in methodological bases, which form the basis of the development of the stated concept.

Objects, aim and elements, which define the essence of the economic security concept and the management of economic security concept are identified in the article. Systemic structural approach to the management of economic security has been proposed on the basis of defined objects. It's unlike other existing scientific approaches allow to manage the hazards at three objective levels: at the level of inputs, at the level of function implementation, and at the level of enterprise as an integral system.

The concept of proposed systemic structural approach to the management is based on a set of following provisions: the security of an enterprise is provided by the security of an enterprise function implementation. The security of function implementation can be achieved by the safety of recourse use, of realization of business processes, structures and environment.

The subject of the article is theoretical generalization of the basic conceptual provisions of the systemic structural approach to the management of economic security of an enterprise.

The aim of the article is theoretical grounding of the view on the management of economic security as an integral three-level hierarchical system.

Scientific significance of entrance of such concepts as "economic security of functions" and "economic security of recourse" in the scientific circulation of concepts has been grounded. The identification of criteria, methods and indicators of the assessment of economic security as an integral economic structure has formed the basis of methodological approaches to the assessment of economic security of an enterprise.

The use of hierarchical structure during the formation of the management of economic security concept allow to provide the systemic of taking into accounts all factors of the hazards of all resources, functions of an enterprise and system as a whole.

The result of conducted research is structural hierarchical sequence of realization of stages of the management of economic security, as a set of administrative decisions about the impact on resources, functions and an enterprise as a whole, in order to provide its sustainable operation and stable development.

Key words: economic security, an enterprise, management, a concept, a system, a structure, an approach

Стаття надійшла до редакції 10.12.2018 р.

ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІННОВАЦІЙ

УДК 334:(65.011.8:378.4)

JEL classification: O31, O32, O34

Л. Г. Смоляр, професор, ректор Міжнародного університету фінансів,
професор кафедри менеджменту, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

О.В. Кам'янська, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Міжнародний університет фінансів

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ТРАНСФЕРУ ЗНАНЬ УНІВЕРСИТЕТАМИ

У статті висвітлюються сучасні підходи до формування моделі трансферу знань університетами. Вказано основні відмінності між створенням класичної моделі трансферу технологій та моделі трансферу знань, притаманної саме університетам. Зазначаються основні проблеми формування таких моделей українськими університетами та шляхи їх можливого вирішення. Проведено компаративний аналіз сучасних моделей трансферу знань провідних європейських університетів, зокрема Литви та Польщі, який дозволив виокремити їх ключові елементи і взаємозв'язки між ними, зокрема необхідність залучення промисловими підприємствами студентів-випускників у якості джерел нових знань, проведення спільних з бізнесом наукових досліджень, забезпечення ефективного ліцензування, створення наукових консорціумів. Наголошено на важливості долучення українських університетів до європейських програм та мереж поширення знань в сучасних умовах, зокрема розкрито перспективи участі у мережі EEN.

Ключові слова: альтернативна енергетика, інноваційний проект, управління проектом, біопаливо.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблематика управління трансфером знань як в університетах, так і підприємствах набуває все більшої актуальності останніми роками. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах динамічного зовнішнього середовища лише інновації та, навіть більшою мірою швидкість їх впровадження, являються запорукою успішного функціонування будь-якої компанії.

В Україні ці питання постають нині особливо гостро в умовах інтеграції з ЄС, адже лише наявність сертифікованої за європейськими стандартами інноваційної продукції обумовлює можливість її експорту. Звідси постає проблема в розробці чи пошуку саме таких нововведень, які забезпечать стійкі конкурентні переваги на зовнішніх ринках. І такими джерелами інноваційних знань, на нашу думку, повинні стати університети, оскільки система вищої освіти перетворюється на потужного гравця а, деякою мірою, на двигуна розвитку світової економіки, де акумулюється творчий потенціал та прогресивні знання. У свою чергу, інноваційні європейські

центри також знаходяться в постійному пошуку перспективних прикладних інноваційних розробок, потенційним постачальником яких можуть виступати українські університети.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Саме на аналіз досвіду формування ефективних моделей трансферу знань університетами і спрямована ця стаття. Новизна статті полягає у виділенні основних елементів ефективної моделі трансферу знань університетами, які дозволяють вирішити назрілу проблему розірваності бізнесу та наукової сфери, а також інтенсифікувати академічну підприємливість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз категорійного апарату економіки знань дозволяє виділяти системні категорії трансферу знань та трансферу технологій, які найчастіше застосовуються в контексті зазначеної тематики дослідження. Для університетів, науково-дослідних установ формування

інноваційного механізму у XXI сторіччі можливе саме за рахунок трансферу знань, а не лише трансферу технологій, притаманного технологічній парадигмі. Трансфер знань є більш ємним поняттям, що включає як цілеспрямовану безпосередню передачу технологій, так і нових знань. На сайті університету Кембриджу представлено, на наш погляд, найбільш повне визначення поняття трансферу знань як «терміну, який використовується для охоплення широкого кола заходів для підтримки взаємовигідного співробітництва між університетами, бізнесом та державним сектором» [1]. Трансфер знань стосується передачі матеріальної та інтелектуальної власності, досвіду, знань та навичок між науковими колами та неакадемічним співтовариством.

Проблеми реалізації процесу трансферу знань (технологій) розглянуто у працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених: Кузьміна О., Чухрай Н., Денисюка В., Фесенко О., Кіф'юка Є. С., Кавеліна В., Погорецького П. П., Мрихіної О., Щедриної Т., Шпака Н., Андрощука Г., Шварца Д., Клауса Н та ін. У той же час, ці питання так і залишаються актуальними, особливо у площині управління процесами трансферу знань сектором вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Формування сучасних ефективних моделей трансферу знань університетами можливе лише за умови функціонування цілісної інноваційної інфраструктури, основними учасниками якої є держава, продуценти інновацій (науково-дослідні, освітні установи, підприємства), споживачі інновацій (бізнес-середовище) та інноваційні посередники (мережі трансферу технологій, інноваційні центри чи офіси трансферу технологій, тощо).

В Україні функціонує більше 200 університетів, але їх потенціал у сфері трансферу знань, порівняно з університетами європейських країн, залишається вкрай низьким. Причин ситуації, що склалася, можна називати багато, починаючи з постійного державного недофінансування освітньо-наукової сфери, падіння темпів економічного розвитку країни, але у той же час є проблема неспроможності самих університетів якісно проаналізувати ринок,

створити конкурентоспроможні інноваційні розробки та запропонувати їх бізнесу, тобто стати повноцінними учасниками ринкових відносин. Як відзначає у своїй праці Мрихіна О. [4] «розуміти ринкові потреби в технологіях з точки зору перспективних запитів, зумовлених науково-технологічним прогресом, є одним з першорядних завдань сучасних українських університетів». За результатами проведеного дослідження автор також відзначає, що українські університети не виділяють місця і ролі трансферу технологій у своїй стратегії розвитку.

Таким чином, формування моделі трансферу технологій можливе лише за умови визначення місця трансферу технологій в системі стратегічного розвитку вищого навчального закладу. Поряд з цим слід відзначити, що прийнятий у 2014 році Закон України «Про вищу освіту» закладає підґрунтя для підприємницької діяльності університетів, надаючи їм більшу свободу дій, а також містить пункт, згідно якого заклади вищої освіти здійснюють заходи з впровадження, включаючи трансфер технологій, об'єктів права інтелектуальної власності, майнові права на які вони набули [2].

Ще раніше прийнятий у 2006 році Закон України «Про державне регулювання у сфері трансферу технологій» [3] став поштовхом до створення в українських університетах Центрів трансферу технологій за зразком провідних зарубіжних аналогів. Проте, на жаль, їх функціонування не завжди було успішним і часто обмежувалося лише зображенням на сайтах декількох інноваційних розробок. Тобто формальне створення таких центрів, без їх «вливання» в інноваційну світову (європейську) систему не може бути прикладом успішної моделі трансферу технологій.

Одним із найбільш прийнятних варіантів трансферу технологій з університетів у бізнес середовище може стати створення окремого підприємства за моделлю спін-оф чи спін-аут, оскільки воно дає змогу оптимально вирішити питання подальшого права власності на об'єкти інтелектуальної діяльності [5]. Саме за такою схемою працює багато зарубіжних університетів, у тому числі Оксфордський університет у Великобританії (дочірня компанія Isis Innovation Limited), Массачусетський технологічний інститут, до бізнес оточення якого входить 4 тис.

підприємств випускників та співробітників з доходом біля \$ 480 млрд. на рік та ін. [7] Окрім цього, у багатьох університетах успішною стратегією комерціалізації технологій є створення стартапів.

У той же час, як зазначають у Чухрай Н. та інші автори [6], потенційні замовники інноваційних технологій промислові підприємства очікують на розробки, що перебувають на стадії максимальної готовності до впровадження та потребують скороченого терміну інвестиційної окупності.

В такому випадку прийнятним варіантом буде створення спільних підприємств. Разом з тим, як правило, створення зазначених підприємств є скоріше завершальним кроком успішного функціонування при університетах

Департаментів, Центрів чи Офісів трансферу технологій, які якраз і мали ефективно працювати в українських реаліях.

Цікавим буде в даному випадку досвід Університетського коледжу Дубліна (Ірландія) та його спеціалізованого Департаменту «UCD Innovation». Представники цього департаменту вивчають процес ліцензування інтелектуальної власності (ІВ) за двома напрямками, стимулюючи розвиток існуючих чи створення нових спін-аут компаній:

1) ліцензування ІВ на базі вже існуючих компаній, для яких ліцензування ІВ доповнює їх бізнес;

2) ліцензування ІВ на базі нових компаній, для яких ліцензування ІВ є ключовим моментом в їх розвитку (див. рис. 1).

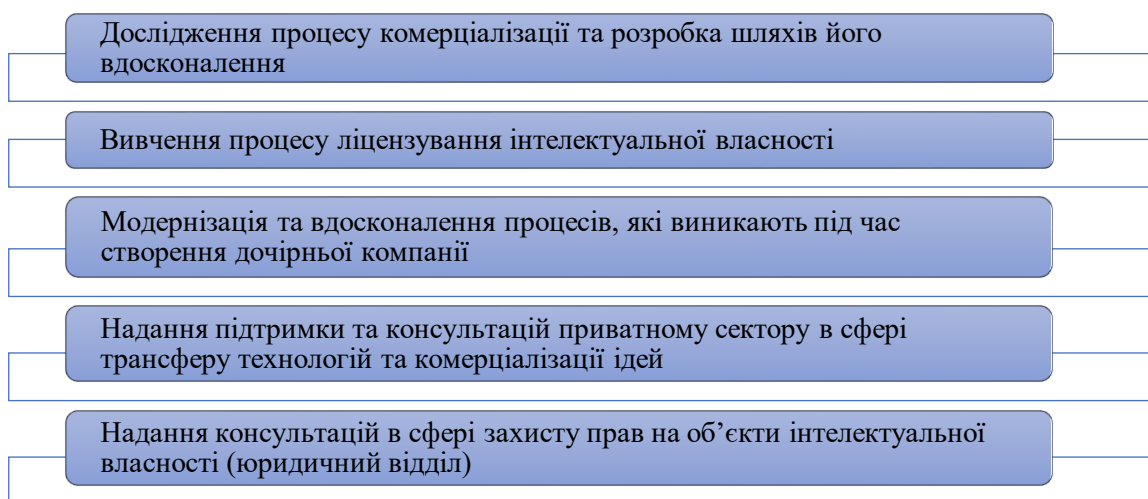


Рисунок 1 – Основні види діяльності та завдання «UCD Innovation»

Розроблено на основі [10]

Дослідження підходів до формування сучасних моделей трансферу знань варто продовжити на прикладі ще декількох університетів країн ЄС, досвід яких буде близьким та корисним для вітчизняних установ та дозволить більш точно відобразити її відмінність від звичної моделі трансферу технологій.

З цією метою розглянемо моделі трансферу знань університетів Польщі та Литви і представимо результати у вигляді таблиці 1.

Слід також додати, що кожен ВНЗ отримує суттєву підтримку від ЄС, але лише за умови демонстрування ефективних результатів. Так, Вільнюський університет реалізує проект «Розширення послуг з трансферу технологій у Вільнюському університеті», що фінансується

операційною програмою для інвестицій Європейського Союзу в Литві на 2014-2020 роки.

Метою цього проекту є підвищення комерціалізації результатів досліджень і розробок у Вільнюському університеті шляхом вирішення проблеми відсутності інноваційних менеджерів та розвитку їх компетенцій у сфері інновацій та трансферу технологій.

В даний час більшість функцій і обов'язків комерціалізації результатів НДДКР в університеті покладається на дослідників, тому необхідно розширити спектр послуг з інноваційних технологій і передачі технологій.

Таблиця 1 – Моделі трансферу знань європейських університетів

Характеристики	Вільнюський університет (Vilnius University) (Литва)	Лодзький політехнічний університет (Польща)	Гданський політехнічний університет (Польща)
Загальна інформація	Заснований в 1579 році. Сьогодні в стінах вузу навчається понад 20 тисяч студентів, з яких понад 1,2 тисячі іноземці. Навчальний процес забезпечують понад 3,6 тисяч співробітників, в тому числі близько 1300 викладачів і 256 професорів. Структура університету Вільноса включає 12 факультетів, 7 інститутів, 4 науково-дослідних центру, астрономічну обсерваторію. Вузом підписані близько 130 угод про співпрацю з університетами 41 країн світу.	Заснований у 1945 році в третьому по величині польському місті. Навчання та наукові дослідження проходять на 9 факультетах, де навчаються майже 20 тисяч студентів. Викладацький склад приділяє велику увагу інтернаціоналізації освіти та підвищенню її якості. Наразі університет співпрацює з 500 центрами з 51 країни.	Заснований у 1906 році. Державний автономний університет має 9 факультетів (архітектура, хімія, електроніка, телекомунікація та інформатика, електротехніка та автоматика, технічна фізика та прикладна математика, наземна інженерія та оточуюче середовище, механіка, океанотехніка та кораблебудування, менеджмент і економіка), на яких навчаються більше 26 тисяч студентів.
Учасники моделі трансферу знань	Відділ інновацій у відділі досліджень та інновацій Вільнюського університету відповідає за консультації дослідників університету щодо: – Розкриття та реєстрації винаходів – Захисту та патентування інтелектуальної власності – Комерціалізації результатів досліджень, ліцензування – Науково-дослідних послуг, спільні дослідження – Створення фірм, що працюють на старт-старт і відключення – Створення та послуги центрів відкритого доступу (дослідницька інфраструктура) – Співпраця з бізнесом у сфері наукових досліджень та розвитку інновацій	Центр трансферу технологій ЛТУ, який виступає посередником між академічною спільнотою та бізнесом. Міждисциплінарна школа інновацій. Окрім цього, працює Офіс досліджень, основними завданнями якого є: – Координація дій та поширення інформації про принципи фінансування досліджень, – Збір інформації про наукову діяльність, що проводиться факультетами. – Координація діяльності у сфері розвитку наукових кадрів, – Внутрішні та зовнішні звіти щодо дослідницької діяльності та розвитку персоналу. – Підготовка даних для різних дослідницьких баз даних та інформаційних періодичних видань.	Офіс досліджень, який акумулює інформацію про результати наукових досліджень факультетів університету та надає допомогу у їх просуванні на ринок. Спін-оф компанії Кластери

Продовження табл. 1

Характеристики	Вільнюський університет (Vilnius University) (Литва)	Лодзький політехнічний університет (Польща)	Гданський політехнічний університет (Польща)
Мережа трансферу знань	– Протягом останніх п'яти років Вільнюський університет здійснив понад 100 проєктів з бізнесом в рамках таких програм, як Europea, FP6, FP7, програма високотехнологічного розвитку та Програми промислової біотехнології, спрямована на розвиток співробітництва між університетами та університетами, і вирішення проблем, що виникають для підприємств. – Дослідники Вільнюського університету успішно співпрацюють з компаніями з Литви. За співфінансування дослідження Вільнюський університет проводить для компаній у сферах фізичних, біомедичних і технологічних досліджень, протягом 2010 - 2014 рр. отримав майже 0,5 млн. Євро з Агентства науки, інновацій та технологій. – За останні п'ять років Вільнюський університет отримав більше 4,5 млн. євро від литовських та іноземних компаній за різноманітні послуги та ліцензування. – Окрім цього, в університеті працює 4 Відкриті інноваційні центри (лабораторії), на базі яких здійснюються інноваційні дослідження спільно з представниками бізнесу та інших університетів.	Активний учасник Технопарку м. Лодзь. Створений Міжнародний центр досліджень та інновацій Біо Матеріалів (ICRI-BiOM)/ Працює над отриманням різних державних грантів. Представники університету беруть активну участь у різноманітних міжнародних інноваційних виставках, демонструючи свої інноваційні технології.	Участь у міжнародних наукових мережах, наукових і промислових консорціумах, які поєднують потенціал видатних вчених з різних університетів та інших наукових установ з підприємствами, що бажають впроваджувати нові технології. Як приклад може служити польський ІКТ-Кластер INTERIZON, який об'єднує суб'єкти 13 секторів бізнесу. Переважна більшість - це компанії з ІТ, телекомунікацій та електроніки, але існує також ряд тренінгових компаній і освітніх та наукових установ - шкіл, університетів та наукових кластерів установ. Відповідно до місії INTERIZON, кластер створює інноваційну екосистему для розвитку підприємств галузі ІКТ та для досягнення спільних цілей членів кластеру. Іншим подібним завданням є проєкт польського консорціуму Synchrotop, який об'єднує 36 університетів і науково-дослідних інститутів, зацікавлених у проведенні досліджень за допомогою синхротрона SOLARIS.

Складено авторами на основі [11-14]

В ході проекту будуть визначені технології з комерційним потенціалом та розроблені маркетингові плани для 40 найбільш перспективних.

Цей проект повинен посилити процеси інновацій та передачі технологій, а також комерційний потенціал результатів досліджень і розробок, і, як наслідок, збільшити фінансовий прибуток університету. Проект фінансується операційною програмою ЄС «Інвестиції в Європейський Союз», пріоритетний напрям „Посилення наукових досліджень, розробок та інновацій” із бюджетом 688 600 євро

Як відзначалося вище, ще однією причиною низького показника бізнес-впровадження університетських технологій є складнощі маркетингу чи просування інновацій на ринок. Саме для обміну інформацією про створені інноваційні технології та їх доведення до бізнесу і була створена за підтримки Європейської комісії платформа EEN – Enterprise Europe Network [15].

Мережа «Enterprise Europe Network» допомагає підприємствам впроваджувати інновації та розвиватися в міжнародному масштабі. Це найбільша в світі мережа підтримки для малих і середніх підприємств. Мережа активно працює в більш ніж 60 країнах світу і об'єднує 3000 експертів з більш ніж 600 організацій-членів: технологічні центри, організації підтримки інновацій, університети та науково-дослідні інститути, організації регіонального розвитку, торгово-промислові палати. Команда експертів надає консультації для розвитку бізнесу, фундаментом для якого виступають інноваційні технології.

Таким чином, університети, маючи доступ до вказаної мережі не лише можуть спрогнозувати перспективність та унікальність результатів своєї наукової діяльності, а і розмістити інформацію про готові до впровадження технології. Серед українських університетів, активним учасником вказаної мережі є КНУ імені Тараса Шевченка. Для полегшення доступу до вказаної мережі в Україні також функціонує консорціум «EEN-Україна», але, на жаль, не так багато університетів чи підприємств користуються його можливостями.

Серед українських вищих навчальних закладів-лідерів у сфері трансферу знань нами було також виділено політехнічні ВНЗ – НУ

«Львівська політехніка» та НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», які втілюють вищевказані сучасні моделі.

Отже, за результатами проведеного аналізу, представленого у таблиці 1, можна стверджувати, що сучасна модель трансферу знань університетами, на відміну від звичайної моделі трансферу технологій, включає ширше коло учасників, відповідно пронизана досить складною системою взаємозв'язків. Адже трансфер знань, на відміну від трансферу технологій, не обмежується переважно ліцензуванням (впровадженням) результатів наукових досліджень університету, а охоплює й інші сфери:

- обмін та провадження нових знань, що акумулюються не лише у вчених університету, а і у студентах-випускниках, які по закінченню університету починають працювати в компаніях, підприємствах і за рахунок своїх знань допомагають «відродити генофонд» промисловості. Цікаво, що у Великобританії університети навіть отримують підтримку щодо коротко- чи довготривалого працевлаштування студентів за програмою «Партнерство у трансфері знань», заснованою Радою технологічної стратегії;

- публікації та наукові конференції, виставки, на яких можна продемонструвати досягнення, а також мережі трансферу знань;

- спільні дослідження та створення відкритих лабораторій (приклад Вільнюського університету), забезпечення відкритості інновацій;

- забезпечення ефективного ліцензування об'єктів інтелектуальної власності як одного з основних джерел прибутків університету;

- створення нових компаній університетами, участь у наукових та промислових консорціумах, тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Сучасна модель успішного трансферу знань університетами є досить складною та багатогранною, яка базується на принципах відкритості інновацій, акумулюванні та поширенні нових знань між всіма її учасниками. При цьому, вибудовуючи свою власну успішну модель, одні університети ставлять акценти на створенні спін-оф компаній чи участь у кластерах,

інші активно беруть участь у різноманітних спільних з бізнесом проектах за підтримки програм ЄС, створюють спільні бізнес-лабораторії, демонструють досягнення на спеціалізованих виставках та долучаються міжнародних мереж трансферу технологій. Запорукою успішної моделі трансферу знань в українських реаліях, на наш погляд, є не лише створення сучасної моделі в університеті, а і

бажання керівництва та працівників університету впровадити її у власній організації. Причому умови відкритого Європейського економічного, наукового простору, з одного боку, підвищують рівень конкурентоспроможності, а з іншого – створюють нові безпрецедентні можливості завоювання світових ринків та отримання високих прибутків.

Список літератури

1. Офіційний сайт Кембриджського університету. URL: <https://www.cam.ac.uk/research/news/what-is-knowledge-transfer> (дата звернення: 01.12.2018)
2. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII. Дата оновлення: 22.05.2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 15.11.2018).
3. Про державне регулювання у сфері трансферу технологій : Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V. Дата оновлення: 09.12.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16> (дата звернення: 10.12.2018).
4. Мрихіна О.Б. Сутність та значення трансферу технологій в умовах стратегічного розвитку університетів. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2018. № 1. С. 128-139.
5. Мрихіна О. Б. Сучасні моделі трансферу технологій у системі «Університет-Влада-Бізнес». *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. № 1(13) February. 2018. С. 141-145.
6. Чухрай Н.І., Лозинський А.О., Качмар-Кос Н.Я. Комерціалізація науково-дослідних робіт університету: основні проблеми та шляхи їх вирішення: практ. посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки. 2012. 102 с.
7. Андросук А. Університетські служби з передання технологій: моделі фінансування. *Інтелектуальна власність: Науково-практичний журнал*. 2010. №7. С. 46-51.
8. Шпак Н., Гнатюк М. Проблеми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вищих навчальних закладах. Економічний аналіз. 2012. Випуск 10. Частина 2. С. 150-155
9. Фесенко О. М., Кіф'юк Є. С., Кавелін В., Погорецький П. П. Особливості комерціалізації науково-технічних об'єктів інтелектуальної власності в Україні. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*. 2014. Вип. 1(2). С. 156-162. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2014_1%282%29_27 (дата звернення: 11.12.2018).
10. Офіційний сайт Департаменту «UCD Innovation» Університетського коледжу Дубліна. URL: <http://www.ucd.ie/innovation/> . (дата звернення: 26.11.2018)
11. Офіційний сайт Вільнюського університету. Дослідження. URL: <https://www.vu.lt/en/research> (дата звернення: 26.11.2018)
12. Офіційний сайт Лодзького політехнічного університету. Дослідження URL: <https://www.p.lodz.pl/en/research-tul> (дата звернення: 10.12.2018)
13. LODZ UNIVERSITY OF TECHNOLOGY. SCIENCE, RESEARCH, INNOVATION. URL: https://www.p.lodz.pl/sites/default/files/pliki/en_science_2019.03.pdf (дата звернення: 11.12.2018)
14. Офіційний сайт Гданського політехнічного університету. Дослідження. URL: <https://pg.edu.pl/en/research-centres-and-laboratories> (дата звернення: 11.12.2018)
15. Офіційний сайт Enterprise Europe Network. URL: <https://een.ec.europa.eu/about/about> (дата звернення: 12.12.2018)

References

1. The official website of Cambridge University. Retrieved from <https://www.cam.ac.uk/research/news/what-is-knowledge-transfer> (Accessed 01.12.2018)

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014). The Law of Ukraine On Higher Education: No. 1556-VII. Date updated: 05.22.2018. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (Accessed 15.11.2018).
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2006). The Law of Ukraine On state regulation in the sphere of technology transfer № 143-V. Date updated: 12.09.2015. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16> (Accessed 10.12.2018).
4. Mrykhina O. (2018). The Essence and Meaning of Technology Transfer in the Conditions of Strategic Development of Universities. *BISNES INFORM*. No. 1. pp. 128-139.
5. Mrykhina O. (2018). Modern models of technology transfer in the "University-State-Business" system. *International Journal of Innovative Technologies in Economics*. No. 1 (13) February. pp. 141-145.
6. Chukhrai N.I., Lozynsky A.O., Kachmar-Kos N.Y. (2012). *Komercializaciya naukovy-doslidnih robit universitetu: osnovni problem ta shliahi yih vyryshennia* [Commercialization of research works of the University: the main problems and ways of their solution]: the practice, the manual. Lviv: Lvivska Polytechnica, Ukraine.
7. Androschuk A. (2010). University Services for Technology Review: Financing Models. *Intelektualna vlasnist : Naukovo-Praktychnyy Zhurnal*. pp. 46-51.
8. Shpak N., Hnatyuk M. (2012). Commercialization of intellectual property as the problem of self-repayment in higher education institutions. *Economichnyy analiz*. Issue 10. Part 2. pp. 150-155
9. Fesenko O.V. M., Kifyuk E. S., V. Cavelin, P. Pohoretsky (2014). Features of Commercialization of Scientific and Technical Intellectual Property in Ukraine. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*. Issue 1 (2). pp. 156-162. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2014_1%282%29__27 (Accessed 11.12.2018).
10. The official website of the UCD Innovation Department at the University College Dublin. Retrieved from: <http://www.ucd.ie/innovation/>. (Accessed 11.26.2018)
11. The official website of the Vilnius University. Research. Retrieved from <https://www.vu.lt/en/research> (Accessed 26.11.2013)
12. The official site of Lodz University of Technology. Research Retrieved from <https://www.p.lodz.pl/en/research-tul> (Accessed 10.12.2018)
13. Lodz University of Technology. Science, research, innovation. Retrieved from https://www.p.lodz.pl/sites/default/files/pliki/en_science_2019.03.pdf (Accessed 11.12.2018)
14. The official website of the Gdansk University of Technology. Research. Retrieved from <https://pg.edu.pl/en/research-centres-and-laboratories> (Accessed 12.11.2018)
15. The official website of the European Enterprise Network. Retrieved from <https://een.ec.europa.eu/about/about> (Accessed 12.12.2018)

L. G. Smoliar, *Professor, Rector of the International University of Finance, Professor of the Department of Management, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

O.V. Kamyanska, *Ph.D.in Economics, Associate Professor of Management and Innovation Department, International University of Finance*

Formation of modern knowledge transfer models by the universities

The article covers modern approaches to the formation of models for the knowledge transfer by universities. The main differences between the creation of the classical technology transfer model and the knowledge transfer model, which is inherent to the universities. For the universities, research institutions, the formation of an innovative mechanism in the 21st century is possible through the transfer of knowledge, and not just the transfer of technologies inherent in the technological paradigm. Knowledge transfer is a more powerful concept, which includes both the direct transfer of technology and new knowledge. The main problems of forming such models by Ukrainian universities and ways of their possible solution are mentioned. A comparative analysis of modern models of transfer of knowledge of leading European universities, in particular, Lithuania and Poland, has been carried out, which allowed to distinguish their key elements and interrelations between them, in particular the need to involve graduates of industrial enterprises as sources of new knowledge, joint research with business, ensuring effective licensing, creating scientific consortia. A the

same time the formation of modern efficient models of knowledge transfer by universities is possible only under conditions of functioning the integrated innovation infrastructure, the main participants of which are the state, producers of innovations (research, educational establishments, enterprises), consumers of innovations (business environment) and innovative intermediaries (network of technology transfer, innovation centers or technology transfer offices, etc.). The importance of the inclusion of Ukrainian universities in European programs and knowledge dissemination networks in modern conditions is emphasized, in particular, the prospects of participation in the EEN network are revealed. Moreover, the conditions of an open European economic, scientific space, on the one hand, increase the level of competitiveness, and on the other – create new unprecedented opportunities to conquer world markets and receive high profits.

Key words: knowledge transfer, knowledge transfer model, technology transfer, innovation development, universities, EU integration, technology transfer center.

Стаття надійшла до редакції 01.10.2018 р.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Предметом даної наукової статті є інноваційна діяльність вагонобудівних підприємств в Україні. Метою написання статті є аналіз стану та виявлення проблем і можливостей в інноваційній діяльності вагонобудівних підприємств в Україні. Дослідження проводилося з використанням системного підходу, наукових методів аналізу та синтезу, статистичних спостережень. Результатами проведеного дослідження є аналіз діяльності вітчизняних вагонобудівних підприємств та їх інноваційної активності. Нами встановлено, що за останні три роки в галузі відбувається процес відновлення вагонобудування. Зазначено, що у структурі витрат при будівництві українських вагонів більше 90 % належить вітчизняній складовій (литво, пружини, підшипники, тощо), тобто переважна частина витрачених коштів залишається в економіці України, що сприяє збільшенню виробництва та нарощуванню темпів економічного розвитку. Це сприяє зростанню інноваційної активності вагонобудівних підприємств. Зокрема, дослідження стану інноваційної діяльності вітчизняних вагонобудівних підприємств засвідчує потужний інноваційний та інтелектуальний потенціал галузі, який наразі активно реалізується. Загалом інноваційні розробки вітчизняних вагонобудівників спрямовані на: збільшення вантажопідйомності (збільшення навантаження на вісь); збільшення об'єму кузова вагону; створення нових візків зі збільшеним міжремонтним пробігом. Встановлено, що існує ряд проблем, які перешкоджають впровадженню інновацій на вагонобудівних підприємствах: це криза 2013 року у вагонобудуванні у зв'язку із ситуацією на Сході країни та заборонаю імпорту українських вагонів до Росії; погіршення фінансово-економічних показників діяльності вагонобудівних заводів: зменшення фінансування наукових досліджень та розробок, впровадження нових технологій та інновацій; високі фінансові ризики та низька інвестиційна привабливість нових проектів в Україні. Загалом у вітчизняному вагонобудуванні спостерігаються позитивні тенденції нарощування як обсягів будування вагонів, так і обсягів нових розробок та технологічних рішень у вагонобудуванні. Результати дослідження можуть бути використані для аналізу всіма учасниками ринку залізничних перевезень.

Keywords: вагонобудування, підприємства, інновації, залізниця, діяльність.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вже загальновідомо, що рушійним чинником реалізації структурних зрушень у промисловості та інструментом прискореного економічного зростання є інноваційна діяльність. В сучасних умовах інтелектуалізації та технологізації бізнесу роль інновацій набуває особливого значення. Лише через активізацію інноваційної діяльності підприємства мають змогу забезпечити не просто збереження своїх позицій в умовах динамічного середовища, а саме розвиток і підвищення конкурентоспроможності. Тому, враховуючи роль та місце транспортного машинобудування як мультиплікатора розвитку економіки України, актуалізуються проблеми інноваційної діяльності вагонобудівних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної

проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питаннями пошуку ефективного механізму активізації інноваційної діяльності займалися такі провідні вітчизняні вчені, як О. Амоша, Г. Андрощук, А. Валюх, І. Висоцька, В. Геєць, О. Дикань, Е. Зінь, С. Ілляшенко, Л. Федулова та інші. Проблеми ефективності та розвитку інноваційної діяльності залізничного транспорту в своїх працях піднімають такі дослідники: В. Дикань, О. Дейнека, В. Ільчук, Ю. Єлізар'єв, Є. Сич, А. Філін та інші. Аналіз наукових праць зазначених вчених засвідчує, що вони досліджують питання стану транспортної системи України та шляхів її розвитку, вбачаючи при цьому інноваційний розвиток – головним стратегічним орієнтиром галузі. Проте, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється питанням аналізу та оцінюванню проблем провадження

інноваційної діяльності саме на вагонобудівних підприємствах.

Постановка завдання. Метою написання наукової статті є аналіз стану та виявлення проблем і можливостей в інноваційній діяльності вагонобудівних підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Загальні показники інноваційної діяльності на промислових підприємствах наведені в табл.1.

Таблиця 1 – Впровадження інновацій на промислових підприємствах

	<i>Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %</i>	<i>Впроваджено нових технологічних процесів</i>	<i>у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі</i>	<i>Впроваджено у виробництво інноваційних видів продукції, найменувань</i>	<i>з них нові види техніки</i>	<i>Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %</i>
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	748	4139	1305	...
2017	14,3	1831	611	2387	751	0,7

Складено на основі [1]

Як видно з таблиці 1, питома вага промислових підприємств, які впроваджували інновації в 2017 році, є незначною і становить 14,3%. У 2016 році частка таких підприємств складала 16,6%, у 2015 році – 15,2%, а в 2014 році – 12,1%. Тобто, з 2014 до 2016 року спостерігалася позитивна тенденція до зростання кількості підприємств, які впроваджували інновації. Однак їх кількість скоротилася на 2% у 2017 році. Питома вага реалізованої інноваційної продукції не перевищує 0,7% і цей показник має негативну тенденцію до зниження з 3,8% у 2011 році до 0,7% у 2017 році (у 5 разів). Так, у 2017р. 450 підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційної продукції на 17,7 млрд.грн. Серед таких підприємств 39,8% експортували її на 5,5 млрд.грн [1].

У результаті інноваційної діяльності в 2017 році було впроваджено найменувань інноваційних видів продукції - 2387, у тому числі нових для ринку – 751, нових технологічних процесів - 1831, з них 611 маловідходних, ресурсозберігаючих.

У 2017 році на інновації підприємства витратили 9,1 млрд.грн, у тому числі на

придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,9 млрд.грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,2 млрд.грн, на придбання існуючих знань від інших підприємств або організацій – 0,02 млрд.грн та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 1,0 млрд.грн [1].

В Україні у 2016 році на підтримку наукових досліджень було витрачено 11,531 млрд гривень, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,48%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. Натомість у 2017 році загальний обсяг витрат на виконання НДР власними силами організацій становив 13379,3 млн.грн. За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,45%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. За даними 2016 року, частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%;

меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%) [1]. Загалом, світовими лідерами по інвестуванню у нові науково-дослідні проекти є США, яке у 2016 році витратило 457 млрд. дол. (2,9% ВВП), Китай – 369 млрд. дол. (1,6% ВВП) та Японія – 160 млрд. дол. (3,5% ВВП) [2].

Таким чином, кількість задіяних в інноваційній діяльності підприємств у промисловості України є дуже малою. Для порівняння у розвинених країнах ця кількість досягає 70% від усіх промислових підприємств. При цьому основним джерелом витрат на проведення досліджень є власні кошти підприємств, що й спричиняє незначні обсяги цих витрат.

Ключове місце серед напрямів інноваційного розвитку в економічно розвинених країнах

належить галузі машинобудування. Адже стан машинобудування є індикатором економічного і промислового розвитку країни. Такі технологічно розвинені держави як США, Німеччина, Японія та Китай протягом багатьох років виділяють машинобудування як стратегічну галузь промисловості і підтримують її розвиток. В Україні машинобудування об'єднує між собою багато окремих структур та підгалузей, відіграючи ключове значення в розвитку національної економіки. Адже з 9187 промислових підприємств у 2017 році, 4481 підприємство належало до галузі машинобудування, що складає 48% від загальної кількості [1]. Окремі показники діяльності підприємств машинобудування представлені в табл.2.

Таблиця 2 – Показники діяльності підприємств машинобудування

Роки	Кількість підприємств, од.	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Середньомісячна номінальна зарплата працівників, грн	Обсяг реалізованої продукції підприємствами машинобудування, млн. грн.
2010	4736	482,3	2243	99270,5
2011	4791	499,4	2741	130847,9
2012	4546	520,8	3042	140539,3
2013	5103	488,8	3229	113926,6
2014	4460	422,3	3336	101924,7
2015	4483	370,4	4211	115261,7
2016	4209	353,6	5344	131351,8
2017	4481	358,8	7357	167649,3

Складено на основі [1,3]

Як видно з таблиці 2, машинобудування, дійсно, є стратегічною галуззю для України, забезпечуючи і економічний розвиток через реалізацію своєї продукції на світовому та національному ринках, і робочі місця. Варто зазначити, що не зважаючи на кризу та війну в країні, кількість підприємств в машинобудуванні не зменшилася, а обсяги реалізації продукції навіть зросли. При цьому кількість підприємств машинобудування, що реалізують інноваційну продукцію в загальному обсязі промисловості складає 33,65%, що значно перевищує середній показник в загальній кількості промислових підприємств [4].

Надзвичайно важливу роль в усі часи в економіці України займає транспортне машинобудування, що охоплює автомобільне

машинобудування; залізничне машинобудування; суднобудування; авіакосмічне машинобудування. При цьому місце та роль залізничного машинобудування, і, зокрема, вантажного вагонобудування, в економіці країни є надзвичайно вагомими. Забезпечуючи неперервний рух вантажів (до 82% вантажних і 36% пасажирських перевезень), ця галузь як частина єдиної транспортної системи країни сприяє нормальному функціонуванню всіх галузей суспільного виробництва, соціальному та економічному розвитку країни загалом.

Світовими лідерами у вагонобудуванні виступають компанії Bombardier (Канада), Alstom (Франція), Siemens (Німеччина), AnsaldoBreda (Італія), General Motors (США) і General Electric (США) і охоплюють 82% світового ринку

залізничного машинобудування[4]. Відповідно, в цих країнах зосереджені і найбільші залізничні компанії світу. Так, до першої трійки входять компанії Сполучених Штатів та Канади, особливо вирізняється американська компанія Union Pacific та канадська Canadian National Railway з ринковою вартістю 86,8 млрд дол та 55,9 млрд дол у 2017 р. відповідно[5].

Розглянемо основні тенденції розвитку світового залізничного транспорту. Так, протягом останніх трьох років європейський ринок залізничного транспорту зріс на 5%, у країнах Північної Америки та СНД також зріс на 21% та 27% відповідно, Латинської Америки – 40%, Індії – 21%, Азії на 8%. В той же час китайський ринок залізничного транспорту упав на 20%. Варто зазначити, що світовий обсяг вантажного залізничного транспорту за останні два роки упав на 18% досягши 13 млрд. євро [5].

Щодо вітчизняного ринку вагонобудування, то до 2013 року Україна була одним зі світових лідерів за експортом вагонів. Крім того, за обсягами вантажних перевезень залізниця України займають четверте місце в Євразії, поступаючись лише залізницям Китаю, Росії та Індії. Вантажонапруженість українських залізниць (річний обсяг перевезень на 1 км) в 3-5 разів перевищує відповідний показник розвинених європейських країн [5]. На сьогодні спостерігається зацікавленість світових лідерів у залізничному машинобудуванні ринком України та нашими вагонобудівними підприємствами. Так, канадська компанія Bombardier планує створити в Україні спільне підприємство з виробництва локомотивів та іншої залізничної техніки, а американська компанія General Electric (США) та «Укрзалізниця» співпрацюють в сфері оновлення парку локомотивів, використовуючи в тому числі і виробничі потужності українських заводів.

Вантажне вагонобудування в Україні сьогодні представлене двома крупними заводами (ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (КВБЗ) і ПАТ «Дніпровагонмаш»), декількома невеликими вагонобудівними підприємствами та власними виробничими потужностями ПАТ «Укрзалізниця». Протягом 2016-2018 років обсяг виробництва рухомого складу зріс з 5,8 млрд грн. до 20 млрд грн. Якщо у 2016 році в Україні було збудовано 2,8 тис. вагонів, а в 2017 році – 6,8 тис.

вагонів, то за 9,5 місяців 2018 року вже виготовлено 8,8 тис. вагонів. Крім того, завдяки активізації галузі виробництво рухомого складу за 2015-2018 роки було додатково збільшено ВВП України на 26,5 млрд. грн. [6]. При цьому у структурі витрат при будівництві українських вагонів більше 90 % належить вітчизняній складовій (литво, пружини, підшипники, тощо), тобто переважна частина витрачених коштів залишається в економіці України, що сприяє збільшенню виробництва та нарощуванню темпів економічного розвитку.

Таким чином, результати діяльності вагонобудівних підприємств в Україні за останні три роки засвідчують процес відновлення галузі вагонобудування, що сприяє економічному зростанню. Українські виробники також є інноваційно активними, що засвідчують результати їх діяльності.

ПАТ «Крюківський вагонобудівний Завод» – це єдине в СНД підприємство з виробництва як пасажирських, так і вантажних вагонів, що має повний цикл виготовлення вагонобудівної продукції та виступає центром розробки найінноваційніших технологій.

Володіючи величезним виробничим, конструкторським та технологічним потенціалами, щорічно ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» реалізує потужні інноваційні проекти в галузі розроблення нових моделей вантажних і пасажирських вагонів, які в подальшому використовуються не тільки на українській залізниці, а і залізницях країн СНД, Прибалтики та Азії. Підприємство здійснює інновації не лише в пасажирських перевезеннях, будуючи швидкісні потяги та розробляючи понад 30 моделей і 10 модифікацій пасажирських вагонів. Так, ПАТ «КВБЗ» спільно з японською компанією «Іточу» було проведено модернізацію вагонів типу «Е» та його модифікацію з впровадженням асинхронного тягового приводу на КП «Київський метрополітен». У сфері вантажного вагонобудування одним з останніх досягнень виступає запровадження серійного виробництва інноваційного вагоначистерни бункерного типу для перевезення пиловугільного палива моделі 1–7126 з гравітаційним завантаженням через верхні завантажувальні люки на спеціальних навантажувальних пристроях і розвантаженням під тиском стислого

азоту 0,2 МПа через систему трубопроводів [7]. Вагоном 2018 року на ринку вагонобудування в Україні став вагон-хопер для перевезення зерна моделі 19-7053-02 з об'ємом кузова 116 куб. метрів з вантажомісткістю 70,5 тон, який не має аналогів ні в Україні, ні в країнах СНД. Наразі конструктори заводу працюють над розробкою двох нових моделей вагонів-зерновозів (19-7053-02 і 19-7053-04) з об'ємом кузова 124 куб. метри і навантаженням на вісі до 25 тон.

Ще одним стратегічним вагонобудівним підприємством виступає ПАТ «Дніпровагонмаш». Завод будує більше ніж 150 моделей вагонів. ПАТ «Дніпровагонмаш» також постійно проводить нові дослідження та розробки щодо оновлення парку вагонів та їх модернізації в Україні та за її межами. Зокрема, протягом останніх років на підприємстві було розроблено та випущено дослідний зразок вагона-самосвала (думпкара) моделі 31-4154, який призначений для транспортування та механізованого розвантаження насипних вантажів: вагона-цистерни моделі 15-4151 для перевезення світлих нафтопродуктів, що має збільшений діаметр котла до 3 200 мм та підвищену вантажопідйомність[8].

Таким чином, аналіз інноваційної діяльності вагонобудівних підприємств України засвідчує потужний інноваційний та інтелектуальний потенціал галузі. Загалом інноваційні розробки вітчизняних вагонобудівників спрямовані на: збільшення вантажопідйомності (збільшення навантаження на вісь); збільшення об'єму кузова вагону; створення нових візків зі збільшеним міжремонтним пробігом.

Отже, загалом у вітчизняному вагонобудуванні спостерігаються позитивні тенденції нарощування як обсягів будування вагонів, так і обсягів нових розробок та технологічних рішень у вагонобудуванні. Однак варто згадати, що існують перешкоди та проблеми, які заважають здійснювати інноваційну діяльність ефективно. В першу чергу, це криза 2013 року у вагонобудуванні, зумовлена ситуацією на Сході України та заборонаю на імпорту українських вагонів до Росії, яка виступала основним ринком збуту вагонобудівної продукції українських підприємств. По-друге, значно погіршилися фінансово-економічні показники діяльності вагонобудівних заводів, що

зумовило значні труднощі у функціонуванні цих підприємств, а в деяких випадках і банкрутство (наприклад, лідера з експорту українських вагонів ПАТ «Азовмаш»). Всі вищезазначені причини у своїй сукупності унеможлилювали фінансування нових інноваційних проектів та розробок і, як наслідок, відбулося зменшення фінансування наукових досліджень та розробок, впровадження нових технологій та інновацій. Крім того, фінансові ризики високі, а інвестиційна привабливість нових проектів низька за сучасної політичної та економічної ситуації в Україні. Також варто враховувати технічні характеристики залізничного полотна при розробці, наприклад, модернізованих вагонів зі збільшеним навантаженням на вісь. Загалом, в умовах втрати своїх традиційних ринків збуту (куди раніше поставлялося близько 80% продукції вагонобудування), українським експортерам необхідно переорієнтувати свої виробництва на альтернативні ринки, у тому числі відповідно до європейських ініціатив України, що, у свою чергу, зумовлює необхідність подолання технологічної відсталості вітчизняних вагонобудівних підприємств та впровадження інноваційних розробок у сферу виробництва [8].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. В даній статті автором проведений аналіз стану інноваційної діяльності вагонобудівних підприємств України. В результаті аналізу інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств нами з'ясовано, що кількість задіяних в інноваційній діяльності підприємств у промисловості України є дуже малою, а основним джерелом витрат на проведення досліджень є власні кошти підприємств. Однак при подальшому дослідженні машинобудівних підприємств, встановлено, що кількість підприємств в машинобудуванні, що реалізують інноваційну продукцію в загальному обсязі промисловості складає 33,65%, що значно перевищує середній показник в загальній кількості промислових підприємств. Одержані результати засвідчують ключову роль машинобудування в економічному зростанні національної економіки. Аналіз діяльності вагонобудівних підприємств в Україні за останні три роки засвідчує процес відновлення галузі вагонобудування, що впливає і на інноваційну

активність підприємств галузі. Зокрема, дослідження стану інноваційної діяльності вітчизняних вагонобудівних підприємств засвідчує потужний інноваційний та інтелектуальний потенціал галузі, який активно реалізується. Загалом інноваційні розробки вітчизняних вагонобудівників спрямовані на збільшення вантажопідйомності (збільшення навантаження на вісь); збільшення об'єму кузова

вагону; створення нових візків зі збільшеним міжремонтним пробігом, тощо. Вивчення світового досвіду у високотехнологічному вагонобудуванні та розробка механізмів залучення вагонобудівних заводів України у світовий транспортний простір, на нашу думку, можуть бути перспективними напрямками досліджень.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України, 2018. URL: <http://www.ukrstat.org.ua>.
2. Сакун Л. М. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку машинобудівної галузі України / Л. М. Сакун // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2017. - № 3. - С. 119-127. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2017_3_17.
3. Конашук В.Л. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств транспортного машинобудування / В. Л. Конашук, В. Ю. Ковальова. URL: - Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_012.pdf
4. Остапюк Б. Я. Проблеми розвитку залізничного транспорту України та їх вирішення / Б. Я. Остапюк, А. В. Кузуб, В. Л. Овчинніков, М. В. Радіонова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2018. - № 63. - С. 119-127. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_63_16.
5. Герасимчук В. Г., Липисієнко А. П. Світові тенденції розвитку машинобудування. Ефективна економіка. 2018. № 5. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6294>.
6. Залізничний інформаційний портал «Медіацентр «Магістраль» ПАТ «Укрзалізниця», URL: <https://info.uz.ua>.
7. Офіційний сайт ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», 2018. URL: <http://www.kvsz.com/index.php/ua/golovna>.
8. Дикань, О. В. Модель інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничного транспорту України [Текст] / О. В. Дикань // Науковий вісник Ужгородського національного університету : Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. – Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 7 Ч. 1. – С. 125–130. – Бібліогр.: с. 129 (10 назв).

References

1. The official site of State Statistical Committee of Ukraine (2018), available at: <http://www.ukrstat.org.ua> (Accessed 3 November, 2018).
2. Sakun, L. M. (2017) “ Problems and perspectives of innovative development of machine-building industry of Ukraine”, *Ekonomichnyj visnyk Natsional'noho hirnychoho universytetu*, no. 3, pp. 119-127, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2017_3_17.
3. Konaschuk, V.L. and Koval'ova, V. Yu., (2013) “ Innovation and investment development of the transport engineering”, available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_012.pdf.
4. Ostapiuk, B. Ya., Kuzub, A.V., Ovchynnikov, V. L. and Radionova, M.V. (2018), “Problems of development of railway transport of Ukraine and their solutions”, *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 63, pp. 119-127, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_63_16.
5. Gerasymchuk, V. G. and Lipisienko, A. P. (2018), “Analysis of the world market of mechanical engineering”, *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6294> (Accessed 21 November 2018).
6. Railway information portal «Media center «Mahistral» of PJSC "Ukrzaliznytsya" (2018), available at: <https://info.uz.ua> (Accessed 30 November, 2018).
7. The official site of PJSC “Kryukov Railway Car Building Works”, (2018), available at: <http://www.kvsz.com/index.php/ua/golovna>.

8. Dykan', O. V., (2016), " Model investment support innovation in industrial enterprises railway Ukraine", *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu : Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo / holov. red. M.M. Palinchak*, vol., pp. 125–130, available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/7_1_2016ua/35.pdf.

M.O. Koba, *postgraduate student, Management and Innovations Department, International University of Finance*

Innovation activity of wagon-building enterprises in Ukraine

The subject of the scientific article is the innovative activity of wagon-building enterprises in Ukraine. The purpose of the article is to analyze the situation and identify problems and opportunities in the innovation activity of wagon-building enterprises in Ukraine. The study was conducted using a systematic approach, scientific methods of analysis and synthesis, statistical observations. The results of the conducted research are analysis of the activity of domestic wagon-building enterprises and their innovative activity. We have established that over the past three years, the process of restoration of wagon-building in the industry has taking place. It is noted that in the structure of expenses for the construction of Ukrainian wagons more than 90% belongs to the domestic component (castings, springs, bearings, etc.), that is, the overwhelming part of the spent money remains in the economy of Ukraine, which contributes to the increase of production and increase of rates of economic development. This contributes to the growth of the innovative activity of wagon-building enterprises. In particular, the study of the state of innovation of domestic wagon-building enterprises confirms the strong innovative and intellectual potentials of the industry, which is currently actively implemented. In general, innovative developments of domestic wagon builders are aimed at: increasing load-carrying capacity (increasing the load on the axle); increase in the volume of the car body; creation of new trolleys with increased inter-repair run. It is established that there are a number of problems hindering the introduction of innovations in wagon-building enterprises: this is the crisis of 2013 in wagon construction in connection with the situation in the East of the country and the prohibition of the import of Ukrainian wagons to Russia; deterioration of financial and economic performance of wagon manufacturing plants: reduction of funding for research and development, implementation of new technologies and innovations; high financial risks and low investment attractiveness of new projects in Ukraine. In general, in the domestic wagon-building, there are positive trends in the growth of both the volumes of construction of wagons and the volumes of new developments and technological solutions in carriage construction. The results of the study can be used for analysis by all participants in the railway transport market.

Ключові слова: wagon-building, enterprises, innovations, railway, activity.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2018 р.

Г.М. Филук, д.е.н., професор кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
К. М. Власова, аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ БАР'ЄРІВ ВХОДУ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА НОВІ ЗОВНІШНІ РИНКИ

Мета статті полягає у розробці теоретичного та методичного забезпечення порівняльного аналізу бар'єрів входу підприємств на зовнішні ринки.

У процесі дослідження використано метод аналізу і синтезу, метод порівняння, систематизації та табличний.

Систематизовано класифікаційні ознаки та проведено групування існуючих бар'єрів входу на зовнішній ринок за ознаками носія бар'єрів та суб'єкту подолання бар'єрів. Узагальнено сукупність бар'єрів для входу підприємств м'ясної промисловості на нові зовнішні ринки. Удосконалено методичні підходи до оцінювання індексу бар'єрності входу на ринок. Здійснено порівняльний аналіз нових зовнішніх ринків на основі використання індексу бар'єрності.

Розвинуто теоретичні підходи та удосконалено методичний інструментарій до порівняльного аналізу бар'єрів входу підприємств м'ясної промисловості на зовнішні ринки шляхом розрахунку індексу бар'єрності ринку на основі згортання оцінених показників кожного із бар'єрів.

Проведене узагальнення та систематизація торговельних бар'єрів дозволяє формувати стратегію виходу на зовнішній ринок у відповідності до існуючих торговельних бар'єрів даного ринку та можливостей підприємства їх подолання.

Ключові слова: бар'єри, зовнішні ринки, м'ясна промисловість, підприємство.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Насиченість внутрішнього ринку продукцією вітчизняного виробництва стимулює підприємства м'ясної промисловості шукати альтернативи у вигляді поставок на зовнішні ринки. Обмежені можливості експорту м'ясної продукції на ринок Європейського Союзу активізують зусилля підприємств м'ясної промисловості в напрямі пошуку нових зовнішніх ринків з великою ємкістю внутрішнього попиту та невисокими бар'єрами входу на ринок.

Реалізація означеного завдання вимагає необхідності дослідження потенціалу зовнішніх ринків та системи бар'єрів входу на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які ми опираємося. В науковій економічній літературі питання дослідження бар'єрів входу підприємств на ринок розкриваються з позицій їх сутності, концепцій та стратегій подолання бар'єрів входу на товарний

ринок [2,3,4], значення для формування ринкової влади та обмеження конкуренції [1].

Невирішеними залишаються питання узагальнення системи бар'єрів на галузевих ринках країн світу, оцінювання висоти бар'єрів входу на галузеві ринки, їх впливу на вибір форм та методів виходу підприємства на зовнішній ринок, аналізу факторів вибору стратегії підприємства та подолання бар'єрів входу на ринок.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення методичних підходів до оцінювання та порівняльного аналізу бар'єрів входу на зовнішній ринок, які базуються на розрахунку індексу бар'єрності входу на ринок, розрахованого на основі адитивного згортання системи показників оцінювання кожного із існуючих бар'єрів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах обмежених можливостей реалізації продукції підприємств м'ясної промисловості на внутрішньому ринку та стримуючих чинниках зростання експорту на

традиційних зовнішніх ринках зростає необхідність у пошуку нових зовнішніх ринків та управлінні процесами активізації експорту.

Дослідження причин низької експортної активності підприємств м'ясної промисловості дозволило констатувати, що основними із них є:

- 1) наявність високих бар'єрів входу на відповідний зовнішній ринок;
- 2) високі витрати на подолання бар'єрів входу;
- 3) відсутність стратегії та системи стратегічного планування заходів щодо подолання бар'єрів входу на відповідний ринок;
- 4) необ'єктивність оцінювання результативності реалізації стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок.

Потенціал українського експорту м'ясної продукції залишається нереалізованим і в силу специфічних властивостей самої продукції, особливо обмежених термінів зберігання, а у випадку експорту замороженої продукції – значних витрат на створення відповідних умов її зберігання.

Розробка стратегічного плану підприємства базується на дослідженні системи бар'єрів входу на відповідний зовнішній ринок, їх оцінюванні, порівняльному аналізі та групуванні ринків за критерієм висоти бар'єрів, що є підставою для аналізу здатності українських підприємств до їх подолання.

Методика вибору нового територіального ринку полягає у реалізації сукупності наступних етапів:

- 1) вибору факторних переваг входження підприємства на відповідний ринок;
- 2) дослідженні системи бар'єрів входу на потенційні ринки та їх оцінювання;
- 3) порівняльному аналізі висоти бар'єрів входу на потенційні зовнішні ринки;
- 4) групуванні потенційних ринків за критерієм висоти бар'єрів;
- 5) вибору потенційного зовнішнього ринку для експорту м'ясної продукції.

Експорт продукції м'ясної промисловості активізується під впливом сукупності внутрішніх економічних умов діяльності (факторів виходу) та сприятливих умов її реалізації на зовнішньому ринку (фактори входу). До факторів, які стимулюють вихід підприємств м'ясної промисловості на нові зовнішні ринки, слід

віднести наступні: висока насиченість внутрішнього ринку, низький потенціал внутрішнього зростання, невисокі темпи приросту споживачів, незначні темпи зростання доходності населення, стає фактичне споживання м'яса на душу населення, наявність релевантних товарів, висока конкуренція на ринку виробників м'ясної продукції тощо.

Вихід підприємства м'ясної промисловості на відповідний зовнішній ринок обумовлений сукупністю факторів, які формують привабливість даного ринку. Такими факторами є: достатня ємкість зовнішнього ринку, високий рівень дохідності споживача м'ясної продукції, висока ціна реалізації продукції на відповідному зовнішньому ринку, швидкі темпи зростання сегменту споживачів, низькі витрати виходу, відсутність бар'єрів входу, наявність інфраструктурного та логістичного забезпечення в організації постачання товару на відповідний ринок тощо.

В системі вищезазначених факторів кожен із них слід розглядати як стимулятор (при умові його позитивного впливу на реалізацію стратегічних цілей) та дестимулятор (бар'єр входу підприємства на відповідний ринок).

Важливість дослідження бар'єрів входу підприємства на зовнішній ринок обумовлена їх впливом на ефективність та доцільність експорту м'ясної продукції на відповідний зовнішній ринок.

Проведений аналіз дозволив зробити висновок про те, що товарні ринки країн світу захищені сукупністю бар'єрів різної природи походження.

У відповідності до проведеної класифікації бар'єрів входження на товарний ринок, носіями торговельних бар'єрів є:

- 1) споживач продукції (через сукупність вимог до якості, маркування, упакування, ціни, місця реалізації продукції тощо);
- 2) ринок (формування ціни, стану конкуренції, доходів споживачів, процесу просування тощо);
- 3) держава імпортера (через вимоги сертифікації, квотування, ліцензування, маркування, розмитнення, міжнародні домовленості);

4) країна імпортера (географічне розташування, інфраструктура, населення тощо). Аналітичні дослідження бар'єрів входу на зовнішні ринки дозволили здійснити узагальнення сукупності бар'єрів та класифікувати їх за призначенням (табл. 1).

Таблиця 1 – Узагальнена класифікація бар'єрів входу на зовнішній ринок за їх функціональним призначенням

Функціональне призначення бар'єрів входу	Бар'єри входу
Бар'єри ринкової недосконалості	Валютні Цінові Корупційні
Охоронні бар'єри	Адміністративні вимоги (сертифікація) Маркетингові вимоги Екологічні вимоги
Бар'єри ринкової влади	Бар'єри конкуренції
Обмежувальні бар'єри	Ліцензування Квотування Добровільні обмеження експорту

Представлене групування торговельних бар'єрів дозволяє здійснити їх наступне розмежування за суб'єктом подолання:

1) бар'єри, подолання яких здійснюється комплексом стратегічних та тактичних дій потенційного експортера;

2) бар'єри, подолання яких здійснюється шляхом укладання міжурядових угод;
3) які приймаються експортером (табл. 2).

Таблиця 2 - Суб'єкти впливу на можливості подолання бар'єрів входження на товарний ринок

Бар'єри товарного ринку	Суб'єкт подолання бар'єрів			
	долаються експортером	долаються державою експортера	долаються державою імпортера	приймаються експортером
Вимоги до якості	+			
Вимоги до маркування	+			
Вимоги до дизайну	+			
Вимоги до виду упакування	+			
Сертифікація виробництва		+		
Сертифікація продукції	+			
Квотування		+		
Ліцензування		+		
Митне оформлення			+	
Географічне розташування				+
Зовнішньоторговельна інфраструктура			+	
Ментальність населення				+
Усталені канали збуту			+	
Економічні чинники	+	+	+	
Корупція та інші зловживання			+	

Необхідність проведеного групування бар'єрів за суб'єктом впливу на можливості їх подолання важлива з огляду на те, що вона дозволяє формувати стратегію виходу підприємства на умовах об'єктивності

оцінювання здатності підприємства до їх подолання та забезпечує реалістичність формування витрат, що їх супроводжують. Виходячи із наведеної класифікації ринкових

бар'єрів, основними умовами, які формують здатність підприємства до їх подолання є:

1) Дослідження системи бар'єрів, які встановлюються адміністративними органами, економічною кон'юктурою даного ринку або формуються під впливом співвідношення ринкової влади суб'єктів ринку;

2) Оцінювання організаційного, фінансового, кадрового, інвестиційного потенціалу підприємства щодо можливості виконання вимог споживача та відповідного ринку;

3) Оцінювання витрат на виконання вимог всіх інфраструктурних суб'єктів зовнішнього ринку;

4) Оцінювання додаткових витрат, пов'язаних з прийняттям експортером об'єктивних бар'єрів входу на відповідний ринок;

5) Розрахунок сумарних витрат та прогнозування ефективності реалізації стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок.

Стан кожного ринку формується під впливом сукупності бар'єрів, які виконують різне функціональне призначення (табл. 1). Різне співвідношення між функціями бар'єрів впливає на висоту бар'єрів входу на даний зовнішній ринок, стимулюючи чи обмежуючи тим самим доступ нових партнерів на даний ринок.

Вихід на новий зовнішній ринок для підприємств м'ясної промисловості має базуватися на раціональному співвідношенні витрат на подолання бар'єрів входу та результатів від реалізації стратегії експорту. Витрати на подолання бар'єрів входу на зовнішній ринок визначаються їх кількістю та висотою відповідно до кожного потенційного зовнішнього ринку.

Дослідження бар'єрів входу на ринок ЄС, Китаю та Африки дозволив виявити різне їх кількісне та функціональне співвідношення. Так, якщо основні бар'єри доступу до європейського ринку м'ясної продукції пов'язані з вимогами щодо якості готової продукції, стандартів її виробництва та реалізації, то бар'єри входу на ринок Китаю та Африки – з організаційними, ментальними та економічними умовами реалізації продукції.

Отже, в кожній країні товарні ринки формуються під впливом низки як класичних економічних, так і еволюційних та культурних закономірностей їх розвитку, що сформувало як

бар'єри, так і переваги входження українських виробників м'ясної продукції на зарубіжні ринки.

Критеріями вибору нових територіальних ринків є наявність міждержавних угод між Україною та відповідною країною про економічне співробітництво. Наявність таких угод є ознакою відповідної інфраструктури в сфері сприяння торговим відносинам та визначених торговельних режимів. Отже, на основі аналізу міждержавних домовленостей та торговельних місій Торгово-промислової палати було обрано вибірку країн, які за даними ТПП України є потенційними ринками для розширення експорту української продукції.

Вибір потенційного зовнішнього ринку для експорту продукції підприємствами м'ясної промисловості здійснюється на основі результатів порівняльного аналізу висоти бар'єрів входу. Для оцінювання висоти бар'єрів входу на зовнішній ринок запропоновано методичний підхід, який базується на методі адитивного згортання нормованих значень бар'єрів, що забезпечує статистичну можливість їх порівняльного аналізу в розрізі досліджуваних ринків.

До групи оцінюваних бар'єрів входу на нові зовнішні ринки включено обсяги попиту та пропозиції м'ясної продукції на кожному із досліджуваних ринків. Важливість дослідження попиту обумовлена тим, що саме він є визначальним чинником результативності зовнішньоторговельної угоди. При високому споживчому попиті формуються заходи щодо подолання підприємством системи існуючих бар'єрів входу на даний ринок. При низькому попиті – навіть відсутність бар'єрів не є стимулом для реалізації зовнішньоторговельної операції.

Попит ринку оцінювався на основі вибірки показників, які характеризують потенційну здатність населення до споживання даної продукції. Показниками, які відображають стан попиту на ринку є: кількість населення та розмір середньої заробітної плати.

Проведене узагальнене дослідження попиту та пропозиції м'ясної продукції на нових територіальних ринках дозволяє здійснити візуалізацію груп ринків за показниками ємності ринку (попиту) та ступенем задоволеності потреб споживачів в м'ясній продукції (пропозиції) на основі використання матричного підходу (рис. 1).

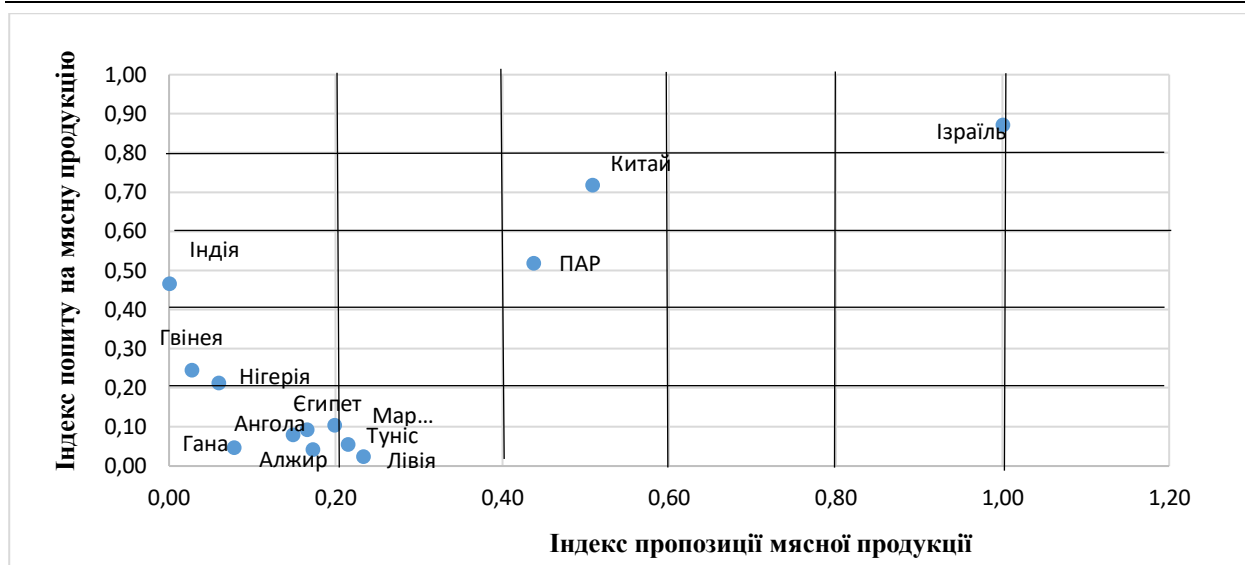


Рисунок 1 – Співвідношення попиту та пропозиції м'ясної продукції на нових територіальних ринках

Проведеного дослідження дозволяє виокремити 6 груп потенційних зовнішніх ринків для експорту української м'ясної продукції:

- 1) ринки низького попиту та низької пропозиції (Гана, Ангола, Алжир, Єгипет);
- 2) ринки помірного попиту та низької пропозиції (Марокко, Туніс, Лівія);
- 3) ринки низького попиту та помірної пропозиції (Гвінея, Нігерія);
- 4) ринки достатнього попиту та низької пропозиції (Індія);
- 5) ринки достатнього попиту та достатньої пропозиції (ПАР);
- 6) ринки достатнього попиту та високої пропозиції (Китай);
- 7) ринки дуже високого попиту та дуже високої пропозиції (Ізраїль).

Підкреслюючи важливість попиту та пропозиції як бар'єрів (або стимулів) при розробці стратегії виходу підприємств м'ясної промисловості на нові зовнішні ринки слід наголосити на необхідності оцінювання та аналізу існуючої системи тарифних, адміністративних, ринкових, логістичних та інших бар'єрів входу.

Для дослідження тарифних бар'єрів було обрано код 020713 - Свіжі або охолоджені зрізи та їстівні субпродукти птахів виду *Gallus domesticus* товарної номенклатури Гармонізованої системи (HS):'

Бар'єром входу на зовнішній ринок є корупція, яка реалізується в додаткових витратах на конвертацію валюти, затримках в термінах

платежу, тривалості часу розмитнення продукції. В таблиці представлені дані індексу сприйняття корупції, складені міжнародною неурядовою організацією *Transparency International*. В представленому рейтингу 100 балів відповідає прозорості умов ведення бізнесу в країні, 0 – корумпованість умов діяльності.

Вимоги до якості як бар'єру входу на ринок перебувають в прямій залежності від обсягів споживання м'яса на людину. Чим вищим є споживання м'яса, тим вищими є вимоги до якості.

На основі проведеного аналізу публікацій щодо стану ринків м'ясної продукції на потенційних зовнішніх ринках вимоги до якості ідентифікувалися як високі (В), помірні (П) та низькі (Н).

До організаційних бар'єрів входу на ринки, що досліджуються, слід віднести і сертифікацію продукції в частині узгодженості форми ветеринарного сертифікату на м'ясу продукцію, що імпортується. За даними Держпродспоживслужби, Україна має узгоджену форму ветеринарного сертифікату з компетентними органами Гани, Анголи, Тунісу, Єгипту, Марокко. Відсутність міждержавної узгодженості призводить до додаткових організаційних та фінансових витрат, пов'язаних з підтвердженням безпечності м'яса, що імпортується [7].

Організаційним бар'єром входу на зовнішній ринок є спосіб організації реалізації продукції

споживачеві. Серед сукупності потенційних зовнішніх ринків виокремлюються країни, на ринках яких реалізація здійснюється шляхом організованого продажу через систему супермаркетів, кафе, ресторанів, готелів та країни з неорганізованим продажем м'ясної продукції на стихійному місцевому ринку. Неорганізована реалізація м'ясної продукції обумовлює додаткові витрати експортера щодо необхідності забезпеченості її збереження протягом тривалого терміну реалізації (переважно експорт продукції тривалого зберігання), використання послуг місцевого рітейлу, придбання холодильного обладнання для забезпечення якості протягом терміну реалізації.

Щодо адміністративних обмежень імпорту, що слід зауважити що Нігерія закрита для ввезення м'яса і м'ясних продуктів в цілому у зв'язку з падінням цін на нафту та як наслідком погіршенням платіжного балансу країни, а ринок

Південної Африки закритий для ввезення м'яса і м'ясних продуктів із України.

Додатковими бар'єрами входу на ринок відповідної країни є її географічне розташування, як чинник впливу на формування транспортних витрат, наявність транспортної інфраструктури, особливо наявність міжнародних морських портів, та членство в регіональних митних союзах, що дозволяє виступити в якості транзитного ринку для проникнення на закриті зовнішні ринки.

Оцінювання висоти бар'єрів входу підприємств м'ясної промисловості здійснювалося на основі розрахунку комплексного показника бар'єрності ринку, розрахованого на основі методу адитивного згортання нормованих значень показників, які оцінюють кожний із видів бар'єрів зовнішніх ринків.

Показники оцінювання бар'єрів ринку представлені в таблиці 3.

Таблиця 3 – Ідентифіковані показники бар'єрів ринку

Бар'єр ринку	Ідентифікований статистичний показник	Методика розрахунку
Бар'єр конкуренції	Частка імпорту, % до виробництва	Нормування показників, що мінімізуються
Бар'єр корупції	Індекс сприйняття корупції	Нормування показників, що максимізуються (у відповідності до методики розрахунку індексу сприйняття корупції)
Адміністративні бар'єри	Наявність міждержавних домовленостей про форму ветеринарного сертифікату	Експертне оцінювання
Тарифні бар'єри	Митні тарифи на імпорт	Нормування показників, що мінімізуються
Організаційні бар'єри	Наявність організованої системи реалізації	Експертне оцінювання

Розрахунок узагальнюючого показника у відповідності до методики нормування відображає рівень сприятливості умов входу підприємства на ринок ($I_{\text{спр}}$). Індекс бар'єрності входу на ринок розраховується як різниця між сукупністю всіх умов входу на ринок (умов сприяння та бар'єрів входу), які оцінені в 100% та оціненими сприятливими умовами входу на ринок.

$$I_6 = 1 - I_{\text{спр}}$$

I_6 – індекс бар'єрності входу на ринок;

$I_{\text{спр}}$ – індекс сприятливості входу на ринок;

$$I_{\text{спр}} = \sum_{i=1}^n H_i$$

H_i – оцінені значення перешкод входу на ринок, нормованих за направленістю їх сприяння (несприяння) входу на ринок;

n – кількість перешкод для входу підприємства на ринок.

Таблиця 4 – Нормовані значення бар'єрів входу підприємств м'ясної промисловості на зовнішні ринки та індекс бар'єрності ринків

	Вагові коефіцієнти	Потенційні зовнішні ринки												
		низького попиту та низької пропозиції				помірного попиту та низької пропозиції			низького попиту та помірної пропозиції		достатнього попиту та низької пропозиції	достатнього попиту та достатньої пропозиції	достатнього попиту та високої пропозиції	високого попиту та дуже високої пропозиції
		Гана	Ангола	Алжир	Єгипет	Марокко	Туніс	Лівія	Гвінея	Нігерія	Індія	ПАР	Китай	Ізраїль
Частка імпорту ⁰	0,2	0,65	0	0,89	0,86	0,99	0,98	1	1	1	1	0,86	0,95	0,91
Індекс сприйняття корупції	0,2	0,59	0,07	0,55	0,07	0,25	0,61	0,3	0,55	0,39	0	0,36	0,25	1
Наявність ветеринарного сертифікату	0,1	0,05	0,05		0,05	0,05	0,05							
Митні тарифи на імпорт	0,4	0,65	0,9	0,7	0,7	0	0,64	1	0,65	0,65	0	1	0,8	0,38
Наявність організованої системи реалізації	0,1				0,05	0,05						0,05	0,05	0,05
Індекс привабливості входу		0,51	0,38	0,57	0,48	0,26	0,58	0,66	0,57	0,54	0,20	0,65	0,57	0,54
Індекс бар'єрності входу		0,49	0,62	0,43	0,52	0,74	0,42	0,34	0,43	0,46	0,80	0,35	0,44	0,46

Результати оцінювання індексу бар'єрності свідчать про існування системи засобів захисту внутрішніх ринків країн світу від імпорту м'ясної продукції. В таких умовах зростає актуальність досліджень форм виходу підприємств на потенційні зовнішні ринки, аналізу зовнішніх та внутрішніх чинників вибору відповідної стратегії експорту, оцінювання потенційної здатності до подолання бар'єрів входу на нові зовнішні ринки, планування заходів щодо реалізації стратегічних рішень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Поступове зростання потенціалу національного виробництва м'ясної продукції змушує українські підприємства шукати територіально нові ринки збуту на основі розробки стратегії виходу підприємств на дані ринки та її реалізації на основі планомірного подолання бар'єрів входу на них.

Дослідження системи бар'єрів входу підприємств м'ясної промисловості виявило високі перешкоди для експорту продукції на дані ринки, що підтверджує необхідність комплексу спільних зусиль держави та експортера в напрямі розробки стратегічних заходів щодо подолання бар'єрів входу. Державні зусилля мають бути спрямовані на формування низки міждержавних домовленостей щодо економічного співробітництва, зокрема, щодо узгодження форми ветеринарного сертифікату, щодо надання преференцій в торговельних відносинах, щодо порядку та строків конвертації валюти тощо.

Зусилля експортера мають бути реалізовані в площині розробки економічно обґрунтованої стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок, розробленої на основі комплексного аналізу та оцінювання бар'єрів входу на ринок та оцінювання можливостей та здатностей підприємства щодо їх подолання.

Список літератури

1. Герасименко А.Г. Стратегічні бар'єри входження в ринок як джерело ринкової влади / *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 1. С. 123-130.
2. Гонтар В. Анализ импорта и экспорта рынков стран субсахарской Африки от ФАО. *Пропозиція*. веб-сайт, URL: <https://propozitsiya.com/analiz-importa-i-eksporta-rynkov-stran-subsaharskoy-afriki-ot-fao> (дата звернення 15.11.2018)
3. Зеліч В.В. Структура бар'єрів входу вітчизняних фірм в міжнародний бізнес. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2015. Том 20. №3. С. 14-19.
4. Кайнара Д.О. Теоретичні засади торговельних бар'єрів. *Ефективна економіка*. – 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4797> (дата звернення 15.11.2018)
5. Крамар А. Открыть Африку. Новые рынки для украинского экспорта. *Аргумент*. веб-сайт, URL: <http://argumentua.com/stati/otkryt-afriku-novye-rynki-dlya-ukrainskogo-eksporta> (дата звернення 15.11.2018)
6. *Мировой атлас данных*.: веб-сайт, URL: <https://knoema.ru/atlas> (дата звернення 17.11.2018)
7. Сертифікати на експорт з України. *НБП поінт*, веб-сайт, URL: http://www.consumer.gov.ua/ContentPages/Sertifikati_Na_Eksport_Z_Ukraini/201/ (дата звернення 15.11.2018)
8. *Торговая статистика для развития международного бизнеса*. веб-сайт, URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата звернення 10.11.2018)

References

1. Herasymenko A. H (2013), "Strategic barriers to entering the market as a source of market power", *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*. vol. 1, pp. 123-130.
2. Gontar B. (2016), Analysis of import and export markets of sub-Saharan Africa from FAO, available at: <https://propozitsiya.com/analiz-importa-i-eksporta-rynkov-stran-subsaharskoy-afriki-ot-fao> (Accessed 4 January 2018)
3. Zelich V.V. (2015), "The structure of barriers of entry of domestic firms into international business", *Visnyk ONU im. I.I. Mechnykova*, vol. 3(20), pp.14-19.
4. Kajnara D.O. (2016), "Theoretical Basis of Trade Barriers", *Efektivni ekonomika*, vol. 3. [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4797>. (Accessed 4 January 2018)
5. World Data Atlas Mirovoj atlas dannyh, available at : <https://knoema.ru/atlas> (Accessed 18 January 2018)
6. Kramar A. (2017), "Open Africa. New markets for Ukrainian exports", available at: <http://argumentua.com/stati/otkryt-afriku-novye-rynki-dlya-ukrainskogo-eksporta> (Accessed 15 august 2018)
7. The official site of State service of Ukraine for food safety and consumer protection (2018), "Certificates for export from Ukraine", available at : http://www.consumer.gov.ua/ContentPages/Sertifikati_Na_Eksport_Z_Ukraini/201/ (Accessed 15 august 2018)
8. Trade statistics for the development of international business (2018), available at : <https://www.trademap.org/Index.aspx> (Accessed 15 august 2018)

G. M. Filyuk, Dr of economics, Professor, head of the Department of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

K. N. Vlasova, post-graduate student of the Department of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

A comparative analysis of the entry barriers of meat industry enterprises into new foreign markets

The purpose of the article is the development of the theoretical and methodological support for the comparative analysis of barriers of entry of enterprises to foreign markets.

In the process of research, the method of analysis and synthesis, comparison and systematization as well as tabular method is used.

Classification features are systematized and the existing barriers to entry into the foreign market are grouped according to the carrier barriers and the subject of overcoming barriers. A summary of barriers for the entry of meat industry enterprises into new foreign markets is generalized. Methodological approaches to assessing the market entry barrier index are improved. The comparative analysis of new external markets based on the use of the barrier index is carried out.

The theoretical approaches and improved methodical tools for a comparative analysis of barriers of entry of meat industry enterprises to foreign markets by calculating the market entry barrier index based on the curtailment of estimated indicators of each of the barriers are developed.

The results of the assessment of the barrier index testify to the existence of a system of means of protecting the domestic markets from imports of meat products.

The elements of scientific novelty include the classification of entry barriers to new external markets on the basis of the carrier of barriers and the functional use of barriers, which allowed the grouping of barriers by subject of influence on the possibilities of overcoming them.

State efforts should be directed to the formation of a number of intergovernmental agreements on economic cooperation, in particular, regarding the harmonization of the form of the veterinary certificate, the provision of preferences in trade relations, the procedure and terms for currency conversion, etc.

The exporter's efforts should be implemented in the context of developing an economically sound exit strategy for the foreign market, developed on the basis of a comprehensive analysis and assessment of entry barriers and evaluating the opportunities and capabilities of the enterprise to overcome them.

The generalization and systematization of trade barriers allows us to formulate a strategy of entering the external market in accordance with the existing trade barriers of this market.

Key words: barriers, external markets, meat industry, enterprise.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2018 р.

О.С. Щербіна, к. е. н., доцент кафедри інформаційних систем управління,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ МОРСЬКИХ ПОРТІВ

В статті досліджено різні аспекти управління людським капіталом в стратегії розвитку організаційної культури морських портів для підвищення ефективності функціонування морських портів в цілому, від якої залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку. Дане дослідження було проведено такими методами, як аналіз, систематизація, порівняння та узагальнення. Розкрито стадії життєвого циклу підприємства, кожній з яких відповідає певний тип організаційної культури, що дозволяє передбачувати стадії зміни підприємства з певною послідовністю станів і гнучко адаптувати стратегію і політику управління людським капіталом протягом часу. Акцентовано, що поряд із циклічністю розвитку підприємств, діяльність людини у межах кожної конкретної посади також відбувається циклічно. Наголошено, що дані аспекти управління людським капіталом повинні обов'язково враховуватись в стратегії розвитку організаційної культури морських портів.

Ключові слова: управління, людський капітал, організаційна культура, стратегія розвитку, морські порти.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Серед проблем управління людським капіталом морських портів виявлено: по-перше, персонал морських портів володіє доволі високою організованістю, проте в питаннях інноваційності необхідне розроблення комплексних заходів для підвищення потенціальних можливостей працівників; по-друге, доволі висока трудова активність характерна для працівників віком від 40 до 50 років, що вказує на вагомому значущість встановлення дієвих стимулів праці для інших вікових категорій персоналу; по-третє, рівень готовності персоналу до виконання роботи та самовіддача щоденної праці значно вищі, ніж трудова активність працівників, що може служити підґрунтям для вибору оптимальних важелів у системі мотивації праці [1, с. 144].

Результат управління людським капіталом залежить від того, якими засобами і методами воно здійснюється. Одним з головних засобів управління людським капіталом є організаційна культура.

Сучасні виклики і загрози українському бізнесу спонукають керівників до розробки стратегії розвитку організаційної культури, яка в свою чергу є важливою складовою стратегії розвитку всього підприємства. Адже організаційна культура належить до складних матеріально-духовних феноменів, дослідження яких стикається

із низкою проблем, які підсилюють зростаючий інтерес до її розгляду як глибинної субстанції організаційних змін, підвищення конкурентоспроможності підприємства і сучасного інструментарію менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Фундаментальні поняття організаційної культури, її типологію та роль як інструменту управління досліджували зарубіжні науковці: І. Ансофф, Б. Карлоф, Г. Даулінг, М. Кевін, А. Пригожин, Р. Рюттенгер, В. Сате, М. Томпсон, Г. Ховштед, Е. Шейн та інші. Незважаючи на високий рівень та різноманітність зарубіжних досліджень організаційної культури, їх не завжди можна використовувати у незмінному вигляді стосовно вітчизняних підприємств, особливо морських портів. Вітчизняні науковці до проблематики організаційної культури звернулися не так давно, різноманітні аспекти цієї проблематики висвітлювалися у наукових працях таких українських вчених: М. Баб'як, А. Воронкової, З. Галушко, Г. Дмитренка, Н. Жовніра, А. Колота, І. Мажури, Л. Панченка, В. Скуратівського та багато інших.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Метою даної статті є дослідження різних аспектів управління людським капіталом в стратегії розвитку організаційної культури морських портів для підвищення ефективності функціонування морських портів в цілому, від якої залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Відповідно до Закону України «Про морські порти України» [2] розроблено Стратегію розвитку морських портів України на період до 2038 року з урахуванням основних засад реалізації державної політики у сфері транспорту, яку затверджено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 р. [3]. Однак Стратегія не містить навіть побічно заходів з підвищення ефективності управління людським капіталом чи заходів щодо розвитку організаційної культури, які не потребують доказу своєї важливості та нагальності.

На континентальній частині України у Чорноморському та Азовському басейнах, а також дельті р. Дунай розташовані 13 морських портів. В Україні також функціонує мережа паромного сполучення, морських контейнерних ліній, що з'єднують Україну з портами країн Чорноморського басейну та є складовою міжнародних транспортних коридорів.

Розвиток кожного підприємства має циклічний характер, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, які визначають особливості виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та соціальної діяльності.

Життєвий цикл підприємства – це сукупність стадій, які проходить підприємство протягом своєї життєдіяльності від створення до ліквідації, кожна з яких характеризується певною системою стратегічних цілей і завдань, особливостями формування ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування [4, с. 416].

Знання життєвого циклу дозволяє передбачувати стадії зміни підприємства з певною послідовністю станів і гнучко адаптувати стратегію і політику управління людським капіталом протягом часу. Певній стадії життєвого циклу підприємства, яких налічують традиційно чотири, відповідає певний тип організаційної культури.

1. Стадія формування підприємства. На підприємстві на цьому етапі відсутня власна організаційна культура, проте є набір культур, привнесених працівниками підприємства із зовнішньої соціосистеми, з інших організацій. Тому умовно організаційну культуру цієї стадії можна охарактеризувати як суперечливу й неподіловану. Хоча зауважимо, що наявність субкультур є неминучим явищем в умовах поділу праці й не завжди свідчить про неподіловану організаційну культуру. [4, с. 411]

2. Стадія інтенсивного розвитку підприємства. На стадії розвитку в компанії формуються власна організаційна культура, основні цінності, що утворюються внаслідок усвідомлення співробітниками місії та місця компанії на ринку й у суспільстві. На цьому етапі процеси адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції особливо інтенсивні. Досвід, нагромаджений на попередній стадії, усвідомлюється та оцінюється. На цьому етапі розвитку головною ідеєю, що гуртує колектив, стає розуміння компанією свого місця на ринку й у суспільстві. Базові цінності, що сформувалися в період становлення, починають відчутно впливати на зацікавленість у співробітників в досягненні стратегічних цілей процвітання та розвитку підприємства. Загрозливою характеристикою цієї стадії є заміна справжніх цінностей проголошеними. Це спричиняється відносно невеликим досвідом, який не дозволяє сформувати самостійні уявлення в колективі за базовими аспектами організаційного життя. На цій стадії культуру можна охарактеризувати як несуперечливу, але слабо поділовану. У певній точці розвитку процеси інтеграції призводять до свідомого зниження темпів розвитку підприємства (та її організаційної культури, відповідно) і переходу підприємства до стадії зрілості. [4, с. 411-412]

3. Стадія зрілості. На цій стадії життєвого циклу організаційна культура досягає піку. Досвід, набутий на попередніх стадіях, досить різноманітний і проаналізований. Уявлення підприємства сформовані, компанія має історію і традиції. Той факт, що компанія перебуває в цій стадії, тобто їй вдалося заповнити обрану нішу, вказує, що досвід внутрішньої інтеграції та пристосування до зовнішнього середовища виявився успішним. Економічна рівновага узгоджується з соціальною. Це означає, що

цінності, проголошені на попередньому етапі, одержали своє підтвердження, перейшовши в розряд реальних цінностей і уявлень колективу. Тому вони активно передаються працівникам підприємства. Організаційна культура на цьому етапі характеризується найменшою кількістю суперечностей і є широко поділюваною. [4, с. 412]

4. Стадія спаду. Стадія спаду характеризується як суперечність між підприємством та навколишнім середовищем, яка виражається або в появі конкурентів, що витісняють підприємство з ринку, або у звуженні ринку. Для стадії спаду характерною є широка подільність організаційної культури. Проте підприємливість та інноваційність практично не проявляються. [4, с. 412]

Для зіставлення типу організаційної культури зі стадіями життєвого циклу використовують критерії її подільності та суперечливості [5]. Подільність культури визначається часткою персоналу підприємства, що поділяють його базові основи, тобто чим більше працівників підприємства

поділяють певні групові уявлення, тим більше культурна парадигма є сприйнятою. Рівень суперечливості визначається як несумісністю суперечливих групових уявлень та цінностей, так і невідповідністю між справжніми й проголошеними цінностями підприємства.

Шлях розвитку організаційної культури через стадії життєвого циклу підприємства зі зміною параметрів «суперечливість» і «подільність» відображає графік на рис. 1. Отже, суперечливість і подільність організаційної культури можуть бути індикаторами стадії розвитку підприємства. Крім того, вони дають змогу визначити напрям змін в організаційній культурі з урахуванням стадії розвитку підприємства. Такі зміни, за визначенням О.В. Лавизіної [5], називаються мутаціями, що вимагають прийняття певних управлінських рішень. Їх джерелом є два фактори: тиск конкурентів, що означає перехід до стадії старіння та появу суперечностей в організаційній культурі; амбіції лідерів.

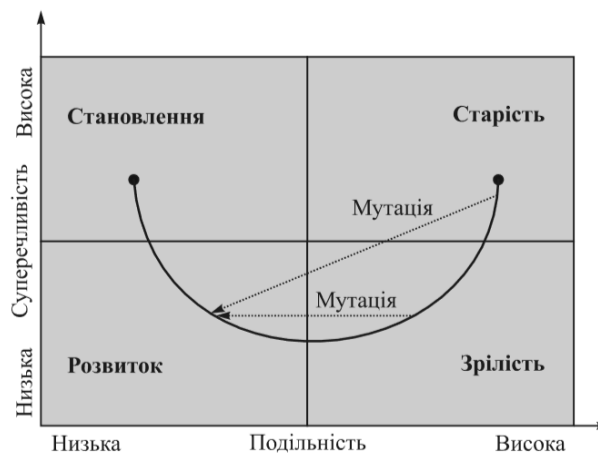


Рисунок 1 – Зміни організаційної культури на різних стадіях життєвого циклу підприємства [5]

З рис. 1 видно, що стратегічний лідер підприємства постійно вносить зміни у сформовану організаційну культуру або ж створює нові уявлення, «перекидаючи» підприємство зі стадії зрілості у стадію розвитку. Успішність переходів визначається якістю управлінських рішень, які усувають суперечності, що повсякчасно виникають і призводять до поширення нових знань на підприємстві.

Поряд із циклічністю розвитку підприємства, діяльність людини у межах кожної конкретної посади також відбувається циклічно. Основна увага менеджерів має зосереджуватися на компетентності працівника і відповідності його компетенцій

стратегічним та оперативним завданням підприємства на кожному етапі його життєвого циклу. Вирізняють такі етапи життєдіяльності людини на одній посаді.

1. Етап професійного зростання. Як показує практика та досвід, людина приходить на підприємство, маючи певні надії та очікування, які не завжди справджуються. Як правило, через шість місяців настає розчарування, оскільки не всі мрії збуваються. Після цього працівник починає професійно зростати, набуваючи досвід. Із мотивованого, але некомпетентного співробітника, він стає співробітником мотивованим і компетентним, тобто переходить із зони

професійного зростання в зону професійної реалізації. Цей період триває приблизно від одного до двох років. Менеджери з персоналу мають приділити належну увагу розвитку персоналу, ефективно поєднуючи навчання й набуття досвіду, формуючи необхідні для підприємства компетенції. Для ключових спеціалістів важливо складати плани кар'єрного зростання, передбачати альтернативи використання їх можливостей на підприємстві. [4, с. 414]

2. Етап професійної реалізації. Коли людина досягає професіоналізму, зростають її потреби у повазі та визнанні. Вона прагне одержувати зворотний зв'язок у вигляді оцінки результатів власної праці, бути визнаною як фахівець. Якщо працівник хоче і далі професійно зростати, а підприємство не може забезпечити його розвитку на зайнятій посаді, він потрапляє в зону емоційного вигорання. На цьому етапі менеджерам з персоналу слід зосередитися на збагаченні діяльності таких співробітників, розширенні або модифікації їх функціоналу, просуванні кар'єрними сходинками, випробуванні їх у нових завданнях та ролях. Якщо необхідні заходи не проводяться або не дають потрібного ефекту, працівник переходить в іншу стадію. [4, с. 414]

3. Етап професійного вигорання. На цьому етапі у співробітника починається професійний злам. Залежно від психологічних особливостей він знижує самооцінку, втрачає мотивацію до праці, відчуває апатію. Навіть компетентні працівники продовжують виконувати свої посадові обов'язки інерційно, не виявляючи творчої ініціативи. У підсумку, вони доходять до точки прийняття рішення працівником. Менеджери з персоналу мають прискіпливо оцінити позиції працівника, з'ясувати, наскільки він корисний для підприємства. У будь-якому разі збереження його на зайнятій посаді навряд чи доцільно. Може йтися про переведення до іншого підрозділу, на іншу посаду або звільнення. [4, с. 414-415]

4. Точка прийняття рішення. Працівник приймає рішення, чи продовжуватиме він працювати на цій посаді, чи змінить її. Якщо він вирішує продовжити свою роботу, то стає

немотивованим і може опинитися у зоні професійної стагнації. Очевидно, трудова віддача від такого працівника буде невисокою. [4, с. 415]

5. Етап професійної стагнації. Залишившись на зайнятій посаді, працівник найімовірніше виявиться непотрібним роботодавцеві і буде звільненим, тобто в точці ухвалення рішення за нього все вирішить керівник. У деяких випадках працівник, уникаючи звільнення, посилює свою трудову активність. Проте з часом, відчувши себе в безпеці, знову знижує завзятість, і, в остаточному підсумку, залишає посаду. Зрозуміло, що на цьому етапі менеджерам з персоналу слід приготуватися до процедури звільнення. [4, с. 415]

6. Звільнення. Рішення залишити посаду не завжди означає звільнення. Так, це може бути перехід на іншу посаду, спроба реалізуватися всередині компанії. Звільнення може бути конструктивним, коли працівникові допомагають знайти новий функціонал як всередині компанії, так і за її межами, або пасивним, коли людину не зацікавлюють у подальшій роботі на даній посаді. У такому разі працівник лише вдає свою активність, що є непродуктивним як для підприємства, так і особисто для нього. [4, с. 415]

Стратегічний підхід до управління людським капіталом передбачає можливість для працівника займати одну посаду кілька разів. Перший етап життєвого циклу працівник проходить у статусі новачка, але в момент ухвалення рішення роботодавець ставить перед ним більш складні завдання, переводячи його у вищий статус.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Вищевикладені аспекти повинні обов'язково враховуватись в стратегії розвитку організаційної культури морських портів зокрема та стратегії розвитку морських портів України в цілому. Перспективним є формування стратегії управління людським капіталом морських портів України для подальшого підвищення ефективності функціонування морських портів та конкурентоспроможності вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку.

Список літератури

1. Просянчук В. Дослідження показників інтенсивності праці в морському порті URL: <http://visnykj.tneu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/593>
2. Закон України «Про морські порти України» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-p>

3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 р. № 548-р «Про затвердження Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року» URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80>

4. Петрова І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2013. 466 с.

5. Лавизина О. Некоторые аспекты управления жизненным циклом организации, понимаемой как социальная система. Менеджмент в России и за рубежом, 2003. № 5. С. 47-60.

References

1. Prosyanchuk V. Doslidzhennya pokaznykiv intensyvnosti pratsi v mors'komu porti [Study of labor intensity indicators in the seaport]. <http://visnykj.tneu.edu.ua>. Retrieved from <http://visnykj.tneu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/593>

2. Zakon Ukrayiny «Pro mors'ki porty Ukrayiny» [Law of Ukraine “On Sea Ports of Ukraine”]. <https://zakon.rada.gov.ua>. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-p>

3. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 11 lypnya 2013 r. # 548-r «Pro zatverdzhennya Stratehiyi rozvytku mors'kykh portiv Ukrayiny na period do 2038 roku» [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of July 11, 2013 No. 548-p “On approval of the Strategy for the Development of Sea Ports of Ukraine for the Period until 2038”]. <https://zakon.rada.gov.ua>. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80>

4. Petrova I.L., (2013). Stratehichne upravlinnya lyuds'kymy resursamy [Strategic human resource management]. Kiev: KNEU, 466.

5. Lavizina O., (2003). Nekotoryye aspekty upravleniya zhiznennym tsiklom organizatsii, ponimayemoy kak sotsial'naya sistema [Some aspects of managing the life cycle of an organization, understood as a social system]. Management in Russia and abroad, 5, 47-60.

Olha Shcherbina, Ph.D.in Economics, Associate Professor Information Systems of Management Department, Vasyl' Stus Donetsk National University

Human Capital Management in the Development Strategy of Organizational Culture of Sea Ports

The article discusses various aspects of human capital management in the development strategy of the organizational culture of seaports for increasing the efficiency of seaports in general. The competitiveness of the domestic transport complex in the world market depends on the efficiency of the functioning of seaports. This study was conducted by methods such as analysis, systematization, comparison, and synthesis. The stages of the life cycle of an enterprise are revealed, each of which corresponds to a certain type of organizational culture, which makes it possible to anticipate the stages of a change of enterprise with a specific sequence of states and flexibly adapt the strategy and policy of managing human capital over time. So, at the stage of the formation of the enterprise own organizational culture is completely absent; at the stage of intensive development, the company is only forming its own organizational culture, core values; at the maturity stage, the organizational culture reaches a peak; The recession stage is characterized by wide divisibility of organizational culture. To compare the type of organizational culture with the stages of the life cycle, use the criteria of its divisibility and inconsistency, which can be indicators of the stage of development of the enterprise. The divisibility of culture is determined by the share of enterprise personnel, who share its basic foundations. The level of inconsistency is determined both by the incompatibility of contradictory group ideas and values, and by the discrepancy between the present and declared values of the enterprise. The article also emphasizes that along with the cyclical nature of the development of enterprises, human activity within each specific position also occurs cyclically. There are the following stages of human activity in one position: the stage of professional growth; stage of professional implementation; burnout stage; decision point; stage of professional stagnation; release It was noted that these aspects of human capital management must be considered in the strategy of developing the organizational culture of seaports.

Key words: management, human capital, organizational culture, development strategy, sea ports.

УДК 332.146.2:339.13

JEL classification: B41, L90, R11

Д.В. Солоха, д-р екон. наук., проф., декан факультету економіки,

Донецький державний університет управління

О.В. Белякова, канд. екон. наук, доцент, доцент

кафедри менеджменту і підприємництва на морському транспорті

Азовського морського інституту Національного університету «Одеська морська академія»

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ З ОРГАНІЗАЦІЙ МОРСЬКИХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ Й ЇХ МИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЩОДО РЕАЛІЙ УКРАЇНИ

У статті досліджено стан вітчизняних «морських» регіонів, впровадження прогресивного світового досвіду організації вантажоперевезень та забезпечення товарообігу морським транспортом, його митної експертизи та супроводу. Метою роботи є дослідження досвіду організації морських перевезень та їх митного забезпечення в рамках єдиної транспортної інфраструктури, який накопичено в Європейському союзі, й визначити можливість його впровадження та реалізації в Україні. Сучасна транспортна система й неможливість її розвитку на організаційних засадах минулого стали основою для розробки нової комплексної стратегії розвитку транспорту. В статті пропонується модель забезпечення Європейською транспортною політикою конкурентоспроможності і сталого довгострокового регіонального розвитку. Модель складається із трьох основних складових: вхід, вихід і системоутворюючі (інфраструктурні) елементи моделі. Запропонований метод ґрунтується на в більшій мірі якісній, а не стандартизованій інформації. Це відбувається через три взаємозалежних проблеми при збиранні даних: багато дуже релевантної інформації не доступної через звичайні статистичні джерела; багато цікавих статистичних даних не доступні на регіональному рівні в стандартизованому європейському форматі; існуючі регіональні статистичні дані часто дуже неповні. Тому мають бути розвинені адекватні формати представлення доступної стандартизованої інформації місцевим експертам. При визначенні транспортної політики, у контексті підвищення конкурентоспроможності регіону, слід враховувати три основні умови: розглядати структурні відмінності регіонів (територій); розглядати різні стратегії розвитку регіонів; розглядати мінливі транспортні потреби. Подальші дослідження слід сконцентрувати на вивчені передумов та умов щодо побудові економіко-математичної мультиваріантної моделі щодо забезпечення ефективного сталого розвитку окремих територій та України в цілому на засадах ефективного використання транспортної інфраструктури, зокрема водного транспорту, формування механізму митного забезпечення такого розвитку з врахуванням накопиченого позитивного досвіду Європейського союзу.

Ключові слова: організація, морські перевезення, митне забезпечення, транспортна інфраструктура, водний транспорт.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поглиблення та розгалуження євроінтеграційних процесів щодо економічної системи України, потребує новітніх підходів до формування економіко-господарських процесів як на рівні держави в цілому, так й на рівні окремих регіонів в яких саме й визначається рівень ефективності господарювання в довгостроковій пролонгованій перспективі.

Особливої актуальності розвиток регіонів як базової складової формування національного господарства набуває під час деструктивних явищ

у тимчасово анексованих Росією територій. В геополітичних умовах, які на сьогодні визначають подальший розвиток України, уваги заслуговують регіони, що забезпечують вихід країни до світового океану, тобто тих, які мають вихід у Чорне та Азовське море.

Отже необхідно дослідити стан вітчизняних «морських» регіонів й вивчити прогресивний світовий досвід організації вантажоперевезень та забезпечення товарообігу морським транспортом, його митної експертизи та супроводу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення

не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідження, основні результати якого наведені у даній статті, є складовою частиною науково-дослідної роботи за темою «Формування теоретико-методологічних засад забезпечення економічного розвитку регіону та його оцінка в стратегічній перспективі» (державний реєстраційний номер 0115U006581).

Даній проблематиці свої наукові пошуки присвятили провідні вітчизняні та закордонні вчені сучасності, зокрема [1], однак, незважаючи на наявні наукові результати, трансформаційні процеси, що відбуваються у світовому господарстві потребують проведення подальших досліджень й підкреслюють їх актуальність та своєчасність.

Постановка завдання. Основним завданням даної роботи є дослідити основний досвід організації морських перевезень та їх митного забезпечення в рамках єдиної транспортної інфраструктури, який накопичено в Європейському союзі, й визначити можливість його впровадження та реалізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. У даній час потужним важелем впливу на економіко-господарський розвиток, інструментом формування певних геополітичних векторів стратегічного розвитку у глобальному масштабі є формування ефективної інфраструктури регіонального рівня, що формує й визначає їх конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі.

Внутрішні транспортні шляхи здавна були основним показником економічного потенціалу держав, міжнародні транспортні коридори з'являються ключовим чинником світової політики. З цієї причини транспортна політика того або іншого суб'єкта міжнародних відносин є предметом пильного вивчення в якості найважливішого елемента стратегії його розвитку.

Світовий досвід показує, щоб створити надійну, безпечну, економічну, екологічну транспортну систему, яка орієнтована на інтереси суспільства загалом та інтереси громадянина, підприємця, ринку, потрібні загальні принципи розвитку транспортної системи та окремих її

складових, які визнані владними й суспільними інститутами [1].

Одним із прикладів успішної реалізації процесу управління розвитком інфраструктури регіону є країни Східної й Південно-Східної Азії. Для успішного формування регіональної політики в області транспортної інфраструктури в цих країнах діють багато міжнародних організацій, зокрема Японське агентство міжнародного співробітництва (JICA) і Економічна й соціальна комісія для Азії й Тихого океану (ЕСКАТО),

Багато Східних і Південно-східних азіатських країн суттєво розширили свою транспортну інфраструктуру, деякі з них подвоїли довжину дорожньої мережі за минулі два десятиліття; деякі вкладали капітал у схеми розширення дороги, які значно збільшили пропускну здатність через збільшену довжину, однак на думку ряду вчених [1], яку ми цілком розділяємо, саме наявність водного вантаже- та товарообігу забезпечують високий рівень конкурентоздатності країни в цілому та її високий рівень ефективності довгострокового розвитку.

Морські порти й їх інфраструктура наприкінці XX, початку XXI століття зростали досить швидкими темпами. Рух контейнерів через мережу портів у країнах ESCAP у 90-их роках XX століття виріс в тричі. Сьогодні, азіатські країни становлять 26 % світової валової продукції й 62 % світової контейнерної пропускну здатності портового господарства, світовий контейнерний рух через порти розширився на 9,2 %.

Транспортний розвиток інфраструктури в Східній і Південно-Східній Азії відіграв ключову роль у феноменальному зростанні світової торгівлі. Основою інфраструктури для міжнародної торгівлі став розвиток судноплавної контейнерної мережі.

Підкреслимо той факт, що первинною перешкодою прогресивного розвитку багатьох країн, що розвиваються, є наявність недоліку основних механізмів, що підтримують обслуговування соціально-економічної інфраструктури. Тому для поліпшення економічної інфраструктури JICA були розроблені програми, які створюють цільові економічні фонди в країнах, що розвиваються.

Робота JICA спрямована на забезпечення гарантії ефективного управління, підвищення

соціальних можливостей у країнах, що розвиваються. При цьому підкреслюється важливість формування інформаційної бази й мереж комунікації, формування відповідних планів забудови регіонів і поліпшення транспортної системи й транзитної інфраструктури.

ЛСА встановило п'ять певних пріоритетних стратегічних напрямів, які вона планує здійснити. До таких напрямів відносять наступні [2]: прояв інтегрованого й всебічного підходу до різноманітного набору проблем будь-якого міста або області; пошук можливості розвитку за допомогою всіх адміністративних органів, об'єднань і громадських організацій, щоб забезпечити міський і регіональний розвиток; розширення регіональних адміністративних систем відповідно до стану справ у регіоні або країні; забезпечення збалансованого регіонального розвитку, який створює перспективи для населення регіону й країни; заохочення планомірності розвитку, що дає можливість розрахувати й угадати негативні ефекти, пов'язані з розвитком урбанізації.

Ефективне управління водним транспортом, створює потенціал, що запобігає майбутній зміні клімату зі скороченнями CO² у результаті менш перевантажених транспортних ліній і високої ефективності розподілу.

Головна мета ЛСА для співробітництва в галузі водного транспорту – швидке, спокійне, безперешкодне й безпечне перевезення товарів і людей, щоб підтримати соціально-економічну діяльність і, як результат, поліпшити рівень життя й доходів населення.

ЛСА визнає, що взаємної допомоги недостатньо, щоб підтримати транспортну інфраструктуру певних країн. Якщо ми подивимося на розподіл товарів наприклад, є випадки, коли товари відправлені від прибережної країни до внутрішньої країни, утягують у транзит більше чим єдину країну в процесі свого руху, тому такі як цей випадки міжнародного співробітництва є досить істотними.

Крім того, обслуговування міжнародних транспортних інфраструктур вимагає розгляду перспективи міжрегіонального співробітництва. «Дослідження Національного Проекту Мережі

Логістики в Лаосі», розпочате в березні 2008 р., є проектом, який це досить точно ілюструє [1].

Цей проект закликав до міжрегіонального співробітництва, і його виклик полягав у тому, щоб успішно помістити, головним чином, Лаос, а також і Камбоджу, які порівняно менш економічно розвинені, ніж Таїланд і В'єтнам, у межі азіатської міжнародної схеми обслуговування транспортної інфраструктури.

Організація міжнародного перевезення, як очікують, підтримає економічні системи в країнах, які одержали пізніший розвиток, прискорить виправлення відмінностей між країнами і допоможе скоротити бідність.

Транспортний розвиток був головним фактором, що сприяв інтернаціоналізації виробництва. Значне зростання перевезень в Азії відбувається в значній мірі через формування регіональних мереж виробництва (RPN), за допомогою чого країни спеціалізуються на виробництві специфічних компонентів, які перевозяться з однієї країни до іншої, для виготовлення кінцевого продукту, процес, який часто згадується як «розбивка на області».

Найважливіша допомога фактору масової продуктивності й зниження витрат у транспорті була пов'язана з появою морського контейнера й контейнеровозів.

У зв'язку зі збільшенням розвитку промислових зон і вільних економічних зон і залучення прямих іноземних інвестицій від корпорацій, зайнятих в RPNs, прибережні області Східної й Південно-Східної Азії одержали більшу економічну вигоду й розвиток, який у свою чергу підсилив територіальну концентрацію й нерівність у національних економічних системах.

Територіальна концентрація ділової активності, особливо у великих міських групах, була головною особливістю швидкого розвитку Азії й збільшила важливість міжнародних транспортних угод. Міжнародні виробничі мережі (IPNs) мали гнітюче значення для швидкого розвитку Східних і Південно-Східних Азіатських країн.

Регіональні виробничі мережі простиралися на внутрішні області Азії. Стаючи важливими вузлами в регіональних виробничих мережах прибережні райони Азії й Тихого океану були головними бенефіціаріями поточної фази глобалізації.

ESCAP підтримує поетапний підхід до поширення міжнародних виробничих мереж до внутрішніх районів і країн, що не мають виходу до моря в Азії за допомогою розвитку інтегрованої, пов'язаної з використанням різних видів транспорту, міжнародної транспортної системи. Модель для такого транспортного процесу розвитку починається зі зв'язків транспорту з вузлами міжнародного значення. Це далі приводить до можливості використання різних видів транспортних мереж, зокрема водного транспорту.

Паралельно, модель припускає розвиток і з'єднання вузлів, які підтримують ефективність системи, що збільшується, збільшуючи вартість і створюючи зайнятість в областях, які ризикують бути маргіналізованими глобалізацією. Такі вузли можуть включити функції в межах від внутрішніх контейнерних складів і послуг логістики через додану вартість до вільних економічних зон.

ESCAP також зосереджується на тому, щоб розбудовувати міжнародні транспортні коридори. Робота в цей час значною мірою сконцентрувалася на азіатській залізничній мережі й азіатському шосе, які зв'язують країни області так само як Азію з Європою.

Пов'язане із транспортом використання енергії всюди по території ESCAP залишиться найвищим серед транспортних засобів легкового режиму й дорожнього вантажопотоків.

Можливість з'єднання внутрішніх регіонів і країн, що не мають виходу до моря забезпечується завдяки транспортній мережі більшості країн – членів ESCAP з морськими береговими лініями орієнтуються на їхні головні морські порти. Більшість генерального вантажу (8 % з погляду вартості, 5 % з погляду ваги) переміщається в контейнерах.

Проблеми, пов'язані з перевезенням небезпечних вантажів, дорожньої безпеки, морська транспортна безпека, і навіть деякі аспекти залізничної безпеки й безпеки повітряного транспорту, залишаються невирішеними в деяких країнах – членах ESCAP, на теренах України ситуація ускладнюється проведенням бойових дій на Сході.

Щоб далі розбудовувати співробітництво й існуючий підхід до розвитку транспортного сектору області, секретаріат продовжить

працювати з підрегіональними міжурядовими органами й партнерами з розвитку.

Одним з механізмів, який дасть можливість інституціалізувати регулярні (часті) зустрічі Азіатських і Тихоокеанських Міністрів транспорту, є створення установи, яка виконувала б функції, подібні, таким як європейська Конференція Міністрів транспорту. Функції такої домовленості, з організації зустрічей кожні два роки з ESCAP, що діє як секретаріат, будуть покладати на Міністерську Конференцію з Транспорту.

Зустрічі могли бути проведені із проміжками у два роки й могли включати скликання сесій міністрів підрегіональних організацій.

Розглянемо досвід управління розвитком інфраструктури в країнах ЄС. Протягом останніх років за кордоном проводилися масштабні дослідження стану й перспектив розвитку транспортної системи, які дали визначити основні напрями її розвитку й реформування на тлі зростання цін на нафту, що й досі продовжується, необхідності скорочення кількості заторів на дорогах, зниження забруднення й шумового впливу, підвищення безпеки на транспорті.

Положення про загальну транспортну політику Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) були викладені ще в Римському договорі 1957 р. Але реалізація цих положень була вкрай повільною, у зв'язку з небажанням держав-членів не на словах, а реально передати контроль над транспортною політикою наднаціональним інститутам. Таке протиріччя зрозуміле, якщо враховувати тимчасові обрії європейської інтеграції. Періоди розвитку загальної транспортної політики нами розділено за роботою [3] на кілька укрупнених етапів (табл. 1).

Одним з перших кроків функціонування ЄЕС було анулювання всіх існуючих до цього часу мит на імпорт і експорт між країнами-учасниками. Процес анулювання мит усередині ЄЕС супроводжувався прийняттям 01.07.68 р. єдиного митного тарифу (ЄМТ), яким повинні були обкладатися всі імпортовані на територію співтовариства товари. ЄМТ став захистом співтовариства від торговельного потоку ззовні, а також вирівняв рівень мит, що діяв до цього. Уведення єдиного тарифу означувало появу повноцінного митного союзу.

Таблиця 1 – Формування й розвиток Загальної транспортної політики ЄС у XX-XXI столітті

Період	Подія, що відбулася
1985 р.	Біла книга: створення внутрішнього ринку (у т.ч. водний транспорт)
1992 р.	Біла книга про майбутній розвиток загальної транспортної політики
1994 р.	Призначено 14 специфічних транс-європейських транспортних проєктів
1995 р.	Перша регульована фінансова підтримка розвитку транспорту
1996 р.	Прийняті перші керівні принципи транс-європейського транспорту
2001 р.	Біла книга: Європейська транспортна політика до 2010 р.
2004 р.	Перегляд керівних принципів, збільшення пріоритетних проєктів до 30
2009 р.	Зелена книга: суспільні консультації
Березень 2010 р.	Запуск стратегії ЄС 2020 р.
Травень 2010 р.	Розвиток зеленої книги щодо стратегічних орієнтирів
Жовтень 2010 р.	Тимчасовий огляд програми транс-європейського транспорту
Березень 2011 р.	Біла книга з транспорту (стратегія розвитку транспорту до 2050 р.)

Отже, основою прийняття й розвитку загальної транспортної політики (ЗТП) Євросоюзу як складової інтеграційної політики в ЄС є передача країнами - членами ЄС своїх повноважень у цій області союзним інституціям.

Одним із заходів реалізації ЗТП ЄС є загальна для всіх країн-членів ЄС умова транспортування вантажів під митним контролем, яка регламентується наступними документами:

- митним кодексом ЄС, прийнятим Радою Європи 19.10.92 р. з доповненнями, у тому числі доповнення від 12.02.99 р. про початок експлуатації програми NCTS (New Computerised Transit System Suma – нова комп'ютерна система транзиту;

- угодою країн Європейського союзу та країн Європейської асоціації вільної торгівлі від 20.05.87 р. про «Загальний метод транспортування вантажів» з доповненнями (Конвенція про загальний транзит);

- угодою країн Європейського союзу й країн Європейської асоціації вільної торгівлі від 22.05.87 р. про «Єдиний адміністративний документ для перевезень вантажів» з доповненнями (Конвенція SAD);

- рішенням Європейського парламенту й Ради Європи від 19.12.96 р. про розвиток митної справи в ЄС за програмою «Митниця 2000» з доповненнями;

- затвердженням підсумковим протоколом конференції «Євротранзит» Європейської комісії від 6 - 7.02.97 р.

Слід звернути увагу, що правова основа Європейського загального методу транспортування вантажів та їх митного супроводу, заснована також на єдиних законах,

положеннях, нормах Євросоюзу в галузі цивільного права, податкового, банківського й страхового законодавств, дорожнього кодексу ЄС і ЗТП ЄС, зовнішньоекономічної діяльності.

Через складнощі в самостійній реалізації національних транспортних програм і умов виконання перевезень вантажів під митним контролем, країни-члени ЄС передали свої повноваження інститутам ЄС, які, у свою чергу, урахували в ЗТП, у законодавчих актах органів управління ЄС національні особливості й інтереси кожної із цих країн.

Головними стратегічними документами транспортної політики ЄС, як доведено в монографії [1], виступили Біла Книга про «майбутній розвиток загальної транспортної політики – глобальний підхід до тлумачення загальної структури підтримки мобільності» і Біла Книга про «Європейську Транспортну політику до 2010 р.: час вирішувати». Адаптована Європейська стратегія опублікована в документі «Зберегти Європейське переміщення – Стійка мобільність для нашого континенту».

Ці стратегічні документи супроводжуються іншими, пов'язаними з ними документами, що стосуються політики, наприклад, про фінансування інфраструктури, про пожвавлення залізниць, морських шляхів тощо.

Сучасна транспортна система й неможливість її розвитку на організаційних засадах минулого, стали основою для розробки нової комплексної стратегії розвитку транспорту, прийнятою Європейською комісією [4] і спрямованої на підвищення конкурентоспроможності транспортної системи, збільшення мобільності, усунення основних

бар'єрів для вільного пересування, скорочення обсягів витрат палива й викидів у атмосферу, а також на створення нових робочих місць, виділено особливу роль морських перевезень та водного транспорту.

Новий документ значно розширює тимчасові обрії планування. Проміжним оцінним рубежем позначено 2030 рік. Основні положення стратегії розроблені на основі результатів проведених досліджень, аналізу досвіду реалізації попередніх стратегій і наукових методів прогнозування, а також аналізу сучасних проблем у сфері транспорту, включаючи його вплив на зміну клімату й навколишнього середовища.

Розроблена стратегія, порівняно з раніше прийнятою, містить низку принципово нових підходів до вирішення транспортних проблем [6; 3]. Біла книга містить близько 40 ініціатив, у тому числі – законотворчих.

Усього з 2010 до 2050 року тільки на інфраструктуру буде виділено близько 1500 млрд. євро. Таким чином, вона визначила мету й завдання для різних типів перевезень: у межі міст, між містами регіонами й країнами.

Нова транспортна стратегія Європейського Союзу [6; 4] передбачає глибокі структурні зміни й перетворення в транспортному секторі, які мають забезпечити створення функціонуючої мультимодальної транспортної системи, що вимагає усунення вузьких місць і бар'єрів у всіх ланках транспортної мережі, включаючи:

- підвищення пропускної здатності аеропортів, усунення бар'єрів і підвищення ефективності використання внутрішніх водних шляхів, створення електронної морської ініціативи;

- перехід на безпаперове оформлення доставки вантажів і пасажирів з використанням автоматизованих систем, що працюють за принципом «єдиного вікна»;

- створення інтернет-, інформаційних і електронних систем бронювання й оплати для всіх видів транспорту для мультимодальних перевезень;

- підвищення ефективності використання транспортної інфраструктури за рахунок застосування інформаційних систем управління трафіком (ITS, SESAR, ERTMS, Safeseanet, RIS), сучасних логістичних систем.

З метою підвищення ефективності перевезень на значні відстані домінуватимуть авіаперевезення, перевезення водним і залізничним транспортом, для цього пропонується:

- застосування нових типів двигунів і палива, а також систем управління транспортним рухом, що сприяють підвищенню ефективності перевезень, застосування в авіації до 40 % низьковуглецевих видів палива й скороченням на морському транспорті викидів з 2 до 40 %;

- повну модернізацію повітряного простору зі створенням до 2020 року єдиної системи управління повітряним рухом «Європейське небо», що дасть можливість поліпшити безпеку польотів і надати більші можливості авіаперевізникам, щодо гармонізації вантажообігу з водним та автотранспортом та залізницею;

- впровадження інтелектуальних систем для наземного й водного транспорту (ERTMS, II, RIS, Safeseanet і LRIT);

- взаємодію з міжнародними партнерами й у рамках міжнародних організацій таких, як ІКАО й ІМО для створення конкурентоспроможності в зниженні впливу на зміну клімату.

Нова транспортна стратегія Євросоюзу визнає важливість міжнародних транспортних коридорів й переглядає концепцію загальноєвропейських транспортних коридорів з її адаптацією до транспортної ситуації, що склалася у сучасних умовах.

Транспортні коридори в новій стратегії розглядаються з урахуванням перспектив «змішаних» перевезень і підвищення їхньої якості незалежно від того, які види транспорту або їхні комбінації виявляться найбільш підходящими для досягнення цілей ефективності й стабільності доставки вантажів і пасажирів, а також запобігання непотрібного дублювання.

Нова концепція транспортних коридорів передбачає включення до їхнього складу морського транспорту з подальшим поширенням таких коридорів за межі Європейського Союзу.

Грунтуючись на отриманих нами результатах, та використовуючи теоретико-методологічний базис, ретельно вивчений та доведений в монографії [1], була побудована модель забезпечення Європейською транспортною політикою (ЄТП)

конкурентоспроможності і сталого довгострокового регіонального розвитку (рис. 1). Модель складається із трьох основних складових: вхід, вихід і системоутворюючі (інфраструктурні) елементи моделі.

«Входом» до цієї моделі є ЄТП – різні програми й ініціативи, що описують зміни, які мають відбутися в єдиному транспортному просторі Європи.

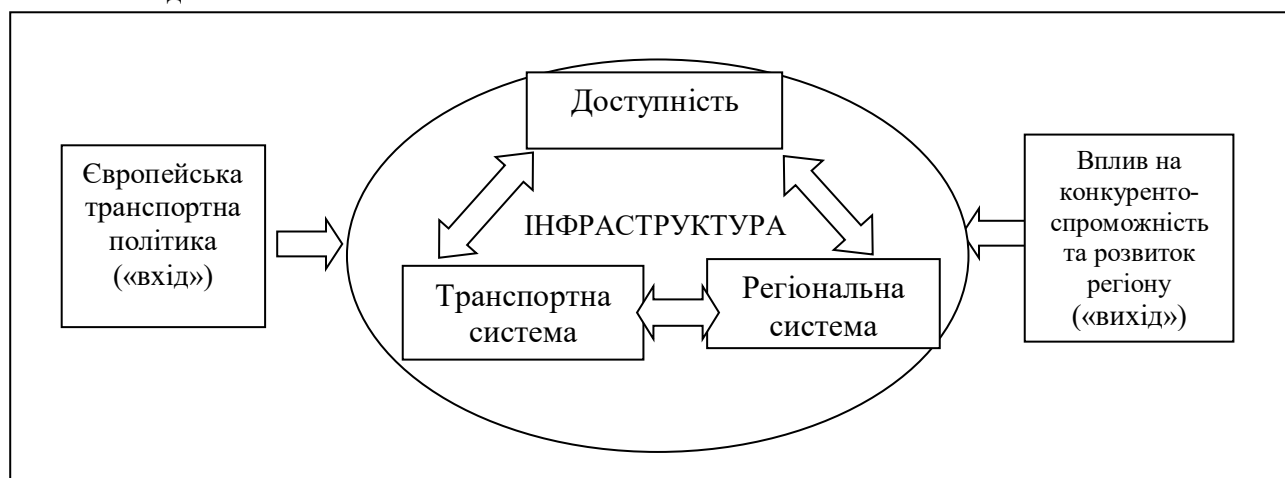


Рисунок 1 – Інфраструктурна модель забезпечення ЄТП конкурентоспроможності і сталого довгострокового регіонального розвитку

«Виходом» моделі є: вплив на конкурентоспроможність і регіональний розвиток, оцінка змін якостей регіональної системи з погляду структури інструментів з підтримки регіональної конкурентоспроможності й розвитку.

До основних інфраструктурних елементів моделі віднесемо:

- транспортну систему – комплекс структур, що забезпечують доступність: транспортні засоби та устаткування, транспортні компанії, транспортна політика.

- доступність – розмежування щодо фрахту, різним групам користувачів, якості обслуговування й категоріям відстаней;

- регіональну систему – загальний опис регіональної структури, оцінка якостей регіональної системи з погляду структури інструментів підтримуючих регіональний розвиток.

Створена інфраструктурна модель може служити інструментом оцінки, яка дасть можливість визначити вплив гіпотетичних змін загальної транспортної політики на регіональну конкурентоспроможність і розвиток.

Транспортна система містить усі елементи, які важливі для надання транспортних послуг щодо досліджуваного регіону. Вона включає європейську, національну й особливо регіональні

структури, устаткування, управління й організацію, структуру транспортного бізнесу, транспортної політики, особливо на регіональному рівні.

Оцінка впливів складових транспортної політики на транспортну систему не можлива на просто кількісній підставі, мають бути прийняті до уваги складні взаємозв'язки. Зовнішні експерти можуть тільки зробити приблизні підрахунки. Регіональні експерти могли б зробити кращу оцінку у формі анкетного опитування, наприклад, на семінарі. Фактор часу має важливе значення. Тому впливи мають бути сформульовані у формі сценаріїв (наприклад, на 2020 р. і 2030 р.).

Регіональна система включає всі особливості й специфічні характеристики окремих регіонів, які описують його поточну ситуацію через стратегічні цілі розвитку й тих, які обумовлюють його подальший розвиток та забезпечують його сталість.

Наступний крок полягає в оцінці впливу змін на конкурентоспроможність і регіональний довгостроковий розвиток з погляду 10 компонентів структури інструментів, які підтримують, регіональний розвиток. SWOT аналіз кожного компоненту дає можливість розглядати різні аспекти й споживчі групи й у такий спосіб дає диференційовану, але добре структуровану картину.

Запропонований метод ґрунтується на в більшій мірі якісній, а не стандартизованій інформації. Це відбувається через три взаємозалежних проблеми при збиранні даних: багато дуже релевантної інформації не доступної через звичайні статистичні джерела; багато цікавих статистичних даних не доступні на регіональному рівні в стандартизованому європейському форматі; існуючі регіональні статистичні дані часто дуже неповні. Тому мають бути розвинені адекватні формати представлення доступної стандартизованої інформації місцевим експертам.

Цілком природно, що для України ми не можемо й не маємо повністю копіювати європейський досвід через наявність істотних відмінностей у соціально-економічних умовах.

Транспортна політика має бути насамперед орієнтована на вирішення національних проблем, до яких передусім слід віднести незбалансованість транспортної системи України, що має цілий ряд диспропорцій: значне відставання в розвитку внутрішнього водного транспорту, невідповідність рівня розвитку автомобільних доріг рівню автомобілізації й попиту на автомобільні перевезення, територіальну нерівномірність розвитку транспортної інфраструктури, нерозвиненість транспортно-логістичної системи країни, низький рівень транспортно-експедиційного обслуговування населення й економіки, а також старіння основних фондів і їхнє неефективне використання.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Транспортна система будь-якої країни не може бути автономною й водночас бути складовою частиною глобальної транспортної системи, перспективний розвиток якої визначено низкою міжнародних актів, прийнятих Україною або за її безпосередньою участю.

Тому сьогодні розвиток транспортної системи України в цілому, та водного транспорту зокрема, неможливий без її гармонізації із транспортними системами інших країн і відповідної гармонізації транспортних стратегій, у тому числі із транспортною стратегією Євросоюзу, 50 % перевезень вантажів якого відповідно до [7; 6] здійснюється за участю нашої країни.

Більшість заходів для перспективного розвитку транспортної системи України пов'язані із проблемами її розвитку як на території нашої країни, так і за її межами. Питання розвитку водного транспорту включені в усі плановані торговельні переговори (СОТ, регіональні й двосторонні). Гнучкі стратегії мають бути прийняті для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної транспортної системи на світовому ринку транспортних послуг.

У такий спосіб проведено дослідження європейського досвіду управління розвитком інфраструктури, а саме транспортної політики дають зробити наступні висновки. При визначенні транспортної політики, у контексті підвищення конкурентоспроможності регіону, слід враховувати три основні умови: розглядати структурні відмінності регіонів (територій); розглядати різні стратегії розвитку регіонів; розглядати мінливі транспортні потреби.

Подальші дослідження слід сконцентрувати на вивченні передумов та умов щодо побудови економіко-математичної мультиваріантної моделі щодо забезпечення ефективного сталого розвитку окремих територій та України в цілому на засадах ефективного використання транспортної інфраструктури, зокрема водного транспорту, формування механізму митного забезпечення такого розвитку з врахуванням накопиченого позитивного досвіду Європейського союзу.

Список літератури

1. Формування теоретико-методологічних основ адаптації принципів сталого конкурентоспроможного розвитку регіонів України на засадах розбудови їх інфраструктури: монографія / за науковою редакцією д-ра екон. наук Д. Солохи. Словаччина, Подгайська: Європейський інститут додаткової освіти, 2018. 675 с.
2. White Paper. Directions in the Common European Transport Area. *Towards a competitive and resource efficient transportation system*. EN Brussels, 03.28.2011. URL: <http://www.dublinport.ie>. (дата звернення: 17.11.2018).

3. The Flash Eurobarometer “Future of transport” (№ 312), The gallup organization, was conducted at the request of Directorate General Mobility and Transport in the 27 EU Member States. March 2011. URL: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_312_en.pdf. (дата звернення: 21.11.2018).
4. Marco Polo II/ Work Program 2010. URL: http://ec.europa.eu/transpoiV_marcopolo/in-action/index_en.htm. (дата звернення: 15.01.2018).
5. Чиж І.С. Україна в Раді Європи. К. : Парламентське вид-во, 2001. 381 с.
6. Interaction infrastructure – a holistic approach to support co-modality for freight. URL: <http://www.bth.se>. (дата звернення: 18.11.2018).
7. Юсупов К.Н., Таймасов А.Р., Янгиров А.В., Ахунов Р.Р. Региональная экономика: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2006. 232 с.

References

1. Solokha D. (2018), *Formuvannia teoretyko-metodolohichnykh osnov adaptatsii pryntsyviv staloho konkurentospromozhnoho rozvytku rehioniv Ukrainy na zasadakh rozbudovy ikh infrastruktury* [Formation of theoretical and methodological bases of adaptation of the principles of sustainable competitive development of the regions of Ukraine on the basis of development of their infrastructure], Podhájska: European Institute of further education, Slovakia.
2. White Paper. Directions in the Common European Transport Area (2011) *Towards a competitive and resource efficient transportation system*. EN Brussels, available at: http://www.dublinport.ie/fileadmin/user_upload/documents/-European_Commission-_White_Paper_-_Roadmap_to_a_single_European_Transport-_Area.pdf (Accessed 17 Nov 2018).
3. The Flash Eurobarometer “Future of transport” (2011), The gallup organization, was conducted at the request of Directorate General Mobility and Transport in the 27 EU Member States, available at: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_312_en.pdf (Accessed 21 Nov 2018).
4. Marco Polo II/ Work Program 2010, available at: http://ec.europa.eu/transpoiV_marcopolo/in-action/index_en.htm (Accessed 15 Nov 2018).
5. Chizh I.S. (2001) *Ukraina v Radi Yevropy* [Ukraine in the Council of Europe], Parlaments'ke vyd-vo, Kyiv, Ukraine.
6. Interaction infrastrucutre – a holistic approach to support co-modality for freight, available at: [http://www.bth.se/tks/teknovet.nsf/bilagor/diss_I_Gustafsson_071227_-pdf/\\$file/diss_I_Gustafsson_071227.pd](http://www.bth.se/tks/teknovet.nsf/bilagor/diss_I_Gustafsson_071227_-pdf/$file/diss_I_Gustafsson_071227.pd) (Accessed 6 Nov 2018).
7. Yusupov K.N., Tajmasov A.R., YAngirov A.V. and Ahunov R.R. (2006), *Regional'naja jekonomika* [Regional Economics], M.: KNORUS, Ukraine.

D. Solokha, *doctor of Economics, Professor, Dean of the faculty of Economics, Donetsk state University of management*

O. Bieliyakova, *candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of management and entrepreneurship in Maritime transport of the Azov Maritime Institute Of the National University “Odessa Maritime Academy”*

Study of the world experience in the organization of Maritime transport and customs support in relation to the realities of Ukraine

The article investigates the state of domestic “sea” regions, the exercise of progressive international experience in the organization of cargo transportation and ensuring the turnover of sea transport, its customs expertise and support. The aim of the work is to study the experience of the organization of Maritime transport and customs support within the single transport infrastructure, which is accumulated in the European Union, and to determine the possibility of its implementation and implementation in Ukraine. The modern transport system and the impossibility of its development on the organizational principles of the past became the basis for the development of a new integrated transport development strategy. The article proposes a model of European transport policy competitiveness and sustainable long-term regional development. The model consists of three main components: input, output and system (infrastructure) elements of the model. The proposed method is based on more qualitative rather than standardized information. This occurs through three interrelated problems in data collection: a great deal of relevant information is not available through conventional statistical sources; many interesting statistics are not available at the regional level in a

standardized European format; existing regional statistics are often very incomplete. Therefore, adequate formats for providing accessible standardized information to local experts should be developed. In determining the transport policy, in the context of increasing the competitiveness of the region, three main conditions should be taken into account: to consider the structural differences of regions (territories); to consider different strategies for the development of regions; to consider the changing transport needs. Further research should focus on the study of the prerequisites and conditions for the construction of economic and mathematical multivariate model to ensure effective sustainable development of individual territories and Ukraine as a whole on the basis of effective use of transport infrastructure, in particular water transport, the formation of a mechanism for customs support of such development, taking into account the accumulated positive experience of the European Union.

Key words: intellectual business; international experience; human intelligence; intellectual entrepreneurship; knowledge economy.

Стаття надійшла до редакції 26.11.2018 р.

О. О. Корогодова, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР НА КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

У статті розглянуто питання світових соціально-економічних перетворень в період цифровізації суспільних відносин. Висвітлено основні тенденції у процесі транснаціоналізації сучасного бізнесу. Вказано актуальність дослідження інноваційних структур транснаціонального типу підприємництва — провідних економічних акторів, що трансформують суспільні процеси. Висвітлено процес оцінювання дій транснаціональних компаній з організації власної діяльності за межами національної території з боку Міжнародної організації праці. Виявлено значення факторів формування політики транснаціоналізації. Наведено розподіл прямих іноземних інвестицій між країнами за типом розвитку. Зазначено базис теорії зовнішньої залежності в міжнародній економіці. Окреслено механізми реалізації політики урядів країн, що розвиваються, в сфері взаємодії з ТНК. Зазначено заходи, що рекомендовано ООН для покращення ефективності діяльності транснаціональних корпорацій у країнах, що розвиваються. Наведено основні проблеми економічного змісту, з якими стикаються транснаціональні корпорації у країнах, що розвиваються. Охарактеризовано процес дезагрегування ТНК ланцюгів вартості та перенесення діяльності у країни перебування, що призводить до інтернаціоналізації R&D заходів в умовах Індустрії 4.0. Наведено рейтинг телекомунікаційних структур транснаціонального типу підприємництва. Перелічено технологічні компанії, що увійшли до складу ТОП-10 ТНК світу. В контексті політики країн, що розвиваються, наведено низку правил поведінки ТНК у сфері найму робочої сили, підготовки кадрів, забезпечення відповідних умов праці і життя робітників, що розглянуті у тристоронній декларації Міжнародної організації праці. Розглянуто підходи ЮНКТАД до визначення цифрових гравців економіки. Наведено перспективні галузі світової економіки для прямого іноземного інвестування. Висвітлено проблемні питання віднесення країн до прикордонних ринків. Зроблено висновки стосовно перспектив посилення присутності ТНК у країнах перебування за рахунок можливостей перенесення акцентів R&D на периферію. Представляє інтерес методика оцінки прикордонних ринків з точки зору розміщення інноваційних підрозділів структур транснаціонального типу підприємництва.

Ключові слова: ПП, цифровізація суспільних відносин, ТНК, транснаціональні структури, Індустрія 4.0.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Світова економіка змінюється завдяки революції виробництва, розподілу, обміну і споживання, викликаних цифровізацією суспільних відносин в умовах Індустрії 4.0. Місце країни на світовому ринку технологій визначається рівнем розвитку її науково-дослідної сфери. Інноваційні структури транснаціонального типу підприємництва є провідними економічними акторами, що трансформують суспільні процеси. Значні за обсягами та впливом ТНК поглинають інноваційні компанії мікропідприємницького типу в різних регіонах, і особливо у країнах, що розвиваються.

За оцінками МОП [1] дії транснаціональних компаній з організації власної діяльності за межами національної території можуть викликати неправомірну концентрацію економічної могутності та протиріччя цілям національної політики та інтересам робітників. Поширеною є думка про необхідність покладення на транснаціональні утворення відповідальності за соціально-економічний стан найбільш вразливих держав світу. Зазначене протиріччя представляє інтерес для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

Проблемні питання висвітлювались у роботах Войтка С. В. [2], Хватова Ю. Ю. [3], Edward Gilmore, Ulf Andersson та Noushan Memar [4], Кирилич Х. В. [5], Michael Shum [6], Bruno Casella and Lorenzo Formenti [7]. Проте проблематика розгляду впливу інноваційних структур транснаціонального типу підприємництва на діяльність урядів країн, що розвиваються в контексті цифровізації суспільних відносин в умовах розвитку Індустрії 4.0 потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття аспектів впливу інноваційних ТНК на країни, що розвиваються в контексті розвитку Індустрії 4.0 Основні наукові результати дослідження базуються на загальних принципах логіки і об'єктивності, отримані на основі використання системного та структурно-функціонального аналізу. У статті використано загальнонаукові методи: історично-логічний, аналітично-описовий, а також статистико-часовий та табличний.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Інноваційні структури транснаціонального типу підприємництва являють собою провідних акторів, що в багатьох випадках ініціюють угоди між країнами з різним ступенем розвитку. Існує багато протиріч між економічними інтересами транскордонних компаній та урядів регіонів. За даними ООН, розподіл ПП у країни, що розвиваються, носить нерівномірний характер. Якщо у 2000-му році рівень ПП у зазначені країни склав всього 17 % від загального обсягу прямих іноземних капіталовкладень, то в 2013р. цей показник склав вже більше 60 %, у 2017р. знаходився на рівні близько 47%, у 2018р. склав близько 38% [8]. Транснаціональні компанії мають знижений рівень зацікавленості у відкритті та фінансуванні інноваційної діяльності підрозділів у найменш розвинених країнах. За даними [9], потоки до зазначених країн перебування у 2018р. скоротилися до рівня 26 млрд дол.

Однак частка ВВП країн, що розвиваються, у світовій економіці за 8 років зросла на 20%, із 38% до 58%. За оцінками ЮНКТАД, така тенденція буде тривати далі [9]. Представляють інтерес підходи до класифікації країн, що розвиваються, з боку різних міжнародних структур (UN, IMF, OECD, World Bank, MSCI, FTSE Russell, Standard & Poor's). Зазначимо, що теорія зовнішньої залежності

(диспропорційності розвитку світової економіки), що отримала значний розвиток у минулому столітті, залишається актуальною і в сьогоденні часи, що підтверджують такі обставини: країни, що розвиваються, мають залежність від розвинених країн через борги у кредитних відносинах; незважаючи на те, що концентрація сировинно-ресурсного потенціалу в країнах, що розвиваються, є доволі високою і достатньою для стрімкого економічного розвитку, але отримані прибутки акумулюються на рахунках транснаціональних утворень [5].

Значну роль у забезпеченні структурних перетворень економіки країн, що розвиваються, розвитку виробничого потенціалу і підвищення рівня доданої вартості відіграють наука, техніка та інновації. У той же час частка фінансування ТНК складає близько 90% від інвестицій у інноваційний сектор бізнес-утворень. Для спрощення доступу до ресурсів інноваційно орієнтованих транснаціональних структур необхідно стимулювання відповідних національних стратегій з боку міжнародних організацій, а самим країнам, що розвиваються, у цілях сталого розвитку слід заохочувати інвестиції в науку, техніку та інновації.

Зазначимо заходи, що рекомендовано ООН для транснаціональних корпорацій стосовно їхнього втручання до діяльності країн, що розвиваються:

- стимулювати енергоефективні інвестиції в країни, що розвиваються, та сприяти екологізації економічних перетворень;

- підтримувати країни, що розвиваються, у створенні організаційного та кадрового потенціалу з метою зміцнення їхньої здатності залучати ПП в сектора, що створюють високу додану вартість, і вести переговори про отримання коштів за рахунок відповідального інвестування;

- допомагати у нарощуванні та зміцненні виробничого потенціалу, розширенні експорту, трансферу технологій на взаємно узгоджених умовах, поширенні виробничих ноу-хау, управлінських навичок і капіталу.

Існуюча економічна допомога з боку міжнародних організацій та конкретних транснаціональних компаній порушує баланс інтересів різних країн. Країни, що розвиваються, використовують у власних цілях іноземну фінансову допомогу, і в той же час проголошують

незалежність у прийнятті економіко-політичних рішень. Інноваційні структури транснаціонального типу підприємництва здійснюють значний вплив на розв'язання економічних проблем країн, що розвиваються.

Однак останнім часом процес дезагрегування ТНК ланцюгів вартості та перенесення діяльності у країни перебування призвів до інтернаціоналізації R&D заходів. Сучасне транснаціональне виробництво передбачає застосування дорогого сучасного робототехнічного обладнання, що призводить до зростання рівня безробіття, змінює наявну технічну будову капіталу, а також ускладнює розробку місцевих технологій. Залучення підрозділів країн перебування до процесів R&D призводить до спільної технологічної еволюції місцевих регіонів. Однак ці процеси характерні більш для розвинених країн або країн, що розвиваються та мають емерджентний характер розвитку. Процес орієнтації на інноваційні зміни, що відбуваються у підрозділах ТНК та закордонних аналітичних центрів, університетів та інших спільних структур, дозволяє консолідувати оновлені дані у центральній материнській компанії у країні базування [4]. Активний розвиток аутсорсингової діяльності, що спрямована у країни, що розвиваються, дозволяє зробити висновок про зростання ролі зазначених держав у світовій економіці при переході від класичної системи виробничо-технологічного типу (Індустрії 3.0) до новітньої (Індустрії 4.0).

Рівень присутності цифровізованих компаній у рейтингу 100 найбільших світових ТНК продовжує зростати. Рейтинг 2017-го року включає 15 технологічних та 7 телекомунікаційних структур транснаціонального типу підприємництва. З 2012-го року кількість технологічних компаній збільшилася більш ніж удвічі, вісім компаній увійшли у ТОП ТНК: Samsung Electronics Ltd (Корея), SAP SE (Німеччина), Nokia OYJ (Фінляндія), Hitachi Ltd (Японія), Amazon.com (США), Broadcom (Сінгапур), Intel Corporation (США), Oracle Corporation (США) і Tencent Holding Ltd (Китай). Всі компанії інвестували значні кошти для підтримки своїх лідерських позицій [9].

У [7] наведено перелік цифрових гравців економіки (digital economy players). Основу представляють компанії сектору інформаційно-комунікаційних технологій, що забезпечують інфраструктуру та інструменти, які роблять Інтернет доступним для окремих суб'єктів бізнесу. Його основу представляють цифрові фірми, що характеризуються центральною роллю Інтернету в їхній роботі. Це, насамперед, суто цифрові гравці (інтернет-платформи та провайдери цифрових рішень) та «змішані» гравці (електронна комерція та цифровий контент), які поєднують цифровий вимір з фізичним. Друга макрокатегорія ІКТ-компаній — це виробництво софтверних та хардверних рішень [7].

Таблиця 1 – Вибір найбільш перспективних галузей для ПП (% від очікувань фахівців Investment promotion agency)

Розвинені країни, %	Країни, що розвиваються та перехідні економіки, %
Інформаційно-комунікаційні технології — 73	Продукти харчування та напої — 48
Професійні послуги — 42	Сільське господарство — 48
Фармацевтика — 33	Інформаційно-комунікаційні технології — 41
Автомобільна промисловість — 33	Комунальні послуги — 23
Машинобудування — 30	Будівництво — 23
Адміністративні послуги — 30	Фармацевтика — 23

Складено на основі [9]

У звіті [9] вказується, що очікування Investment promotion agency співпадають із інвестиційними планами транснаціональних корпорацій стосовно галузі харчової промисловості та стосовно сфери інформаційно-комунікаційних технологій, що є одночасно одним з факторів та

наслідків розширення цифровізації суспільних відносин на прикордонних ринках.

Прикордонними ринками вважаються країни, що розвиваються та знаходяться на межі між розвиненими країнами та бідними країнами. За [6], критеріями віднесення країн до категорії

прикордонних ринків, є: ВВП на душу населення за ПКС 10-30 тис. дол., комплексність розвитку економіки (розгалуженість), невелика кількість населення до 3 млн осіб, наявність або відсутність місцевого фондового ринку.

Прийнята Міжнародною організацією праці [1] тристороння декларація передбачає низку правил поведінки ТНК у сфері найму робочої сили, підготовки кадрів, забезпечення відповідних умов праці і життя робітників. ТНК надано рекомендації прагнути до розширення можливостей найму та гарантій зайнятості на своїх підприємствах, віддавати пріоритет при прийомі та підвищенні кваліфікації у країнах перебування місцевим кадрам, прагнути при інвестуванні в державах до використання технологій, генеруючих робочі місця, а також, де це можливо, адаптувати технологічні процеси до місцевих умов. За транснаціональні корпорації мають у повній мірі ураховувати загальні цілі політики країн, в яких вони працюють. Їхня діяльність повинна бути узгоджена з національним законодавством і відповідати пріоритетам розвитку, соціальним цілям і структурі країни, в якій вони працюють. З цією метою мають проводитися консультації між ТНК, урядами країн

базування і, у разі необхідності, зацікавленими організаціями національних роботодавців і працівників [1].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, інноваційні транснаціональні структури виконують основну роль інвесторів інноваційних проектів серед бізнес-акторів. Інновації, що впроваджуються за рахунок R&D корпорацій, є основою конкурентоспроможності окремих товарів, компаній, галузей, країн. Роль підрозділів ТНК у країнах перебування посилюється завдяки можливостям перенесення акцентів R&D на периферію. За наявного процесу цифровізації суспільних відносин в умовах Індустрії 4.0 посилюється вплив ТНК на країни, що розвиваються та збільшується їхня роль у світовій економіці. Представляє інтерес методика оцінки прикордонних ринків з точки зору розміщення інноваційних підрозділів структур транснаціонального типу підприємництва. Методи реалізації зазначених напрямів будуть розглянуті у подальших дослідженнях.

Список літератури

1. Міжнародна організація праці URL: <http://www.ilo.org> (дата звернення 28.10.2018)
2. Якість державного регулювання, ефективність роботи уряду чи план Маршалла на шляху країн до Індустрії-4.0 / С.В. Войтко, О.А.Гавриш, О.М. Згуровський // Економічний вісник Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут”, 2018. №15. С. 3-12.
3. Класифікація країн, що розвиваються у світовій економіці / Ю. Ю. Хватов //Актуальні проблеми міжнародних відносин, 2017. №130. С. 107-117.
4. How subsidiaries influence innovation in the MNE value chain / Edward Gilmore, Ulf Andersson, Noushan Memar // Transnational corporations investment and development, 2018. Volume 25. Number 1. P. 73-101.
5. Проблема нерівномірності економічного розвитку світового господарства / Кирилич Х. В. // Дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н. за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. ЛНУ імені Івана Франка, Львів, 2015.
6. List of Frontier Market Countries / Michael Shum // URL: <https://www.investmentfrontier.com/2015/04/27/list-of-frontier-market-countries/>(дата звернення 03.10.2018)
7. FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints / Bruno Casella and Lorenzo Formenti // Transnational corporations investment and development, 2018. Volume 25. Number 1. P. 101-131.
8. Global FDI flows continue their slides in 2018. Highlights. January, 2019. Issue 31. URL:https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeiainf2019d1_en.pdf. (дата звернення 08.10.2018)
9. World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies URL:https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf (дата звернення 08.10.2018)

References

1. The official site of ILO (2018), available at: <http://www.ilo.org> (Accessed 28 October2018)

2. Voitko, S.V., Gavrish, O.A. and Zgurovsky, O.M. (2018), "The quality of government regulation, the effectiveness of the government or Marshall Plan on the way of countries to Industry-4.0", *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*, vol. 15, pp. 3-12.
 3. Khvatov Yu.Yu. (2017), "Classification of developing countries in the world economy", *Actual problems of international relations*, vol. 130, pp. 107-117.
 4. Gilmore E., Andersson U. and Memar N. (2018), How subsidiaries influence innovation in the MNE value chain, "*Transnational corporations investment and development*", vol. 25, no. 1, pp. 73-101.
 5. Kirilich H.V. (2015), "Problem of uniformity of economic development of the world agriculture", Abstract of Ph.D. dissertation, World economy and international economic relations. Ivan Franko Lviv National University, Lviv, Ukraine.
 6. Shum M., "List of Frontier Market Countries" (2018), available at: <https://www.investmentfrontier.com/2015/04/27/list-of-frontier-market-countries/> (Accessed 03 October 2018).
 7. Casella B., Formenti L. (2018), FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints "*Transnational corporations investment and development*", vol. 25, no. 1, pp. 101-131.
 8. The official site of UNCTAD (2018), "Global FDI flows continue their slides in 2018. Highlights", available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeiainf2019d1_en.pdf (Accessed 08 October 2018)
 9. The official site of UNCTAD (2018), "World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies", available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf (Accessed 08 October 2018)
- O. Korogodova, PhD in Economics, Associate Professor, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute».

O. Korogodova, PhD in Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

The impact of innovative transnational structures on developing countries, in the industry 4.0

The article deals with the issues of world socio-economic transformations during the period of digitalization of social relations. The main tendencies in the process of transnationalization of modern business are highlighted. The relevance of the research of innovative structures of the transnational type of entrepreneurship – the leading economic actors transforming social processes – is indicated. The process of evaluating the actions of transnational companies for the organization of their own activities outside the national territory by the International Labor Organization is described. The significance of the factors of formation of transnationalization policy is revealed. The distribution of direct foreign investments between countries by type of development is presented. The basis of the theory of foreign dependence in the international economy is indicated. The mechanisms of implementation of the policy of governments of developing countries in the field of interaction with TNCs are outlined. Measures recommended by the United Nations to improve the efficiency of transnational corporations in developing countries are noted. The main problems of the economic content encountered by transnational corporations in developing countries are presented. The process of disaggregation of TNC value chain and transfer of activity to the host country, which leads to the internationalization of R&D activities under the conditions of Industry 4.0, is characterised. The rating of telecommunication structures of transnational type of entrepreneurship is given. Technological companies that are included in TOP-10 TNCs of the world are listed. In the context of developing countries policies, a number of TNCs' rules of conduct in the field of hiring, training, ensuring the working conditions and lives of the workers, considered in the tripartite declaration of the International Labor Organization, are given. UNCTAD approaches to the definition of digital players in the economy are considered. UNCTAD approaches to the definition of digital players in the economy are considered. Prospective sectors of the world economy for direct foreign investment are presented. Issues of assigning countries to the frontier markets are discussed. Conclusions regarding the prospects of increasing the presence of TNCs in the host countries due to the possibility of shifting the emphasis of R&D to the periphery are made. The methodology for evaluating border markets in terms of placement of innovation units of transnational business entities will be considered in further studies.

Key words: FDI, digitalization of social relations, TNCs, transnational structures, Industry 4.0.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2018 р.

А.Ю. Погребняк, к.е.н., старший викладач кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

О.О. Трофименко, к.е.н, доц., доц. кафедри економіки та підприємництва Міжнародного
університету фінансів, доц. кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний
технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»

В. В. Гушуляк, аспірант кафедри економіки та підприємництва
Міжнародного університету фінансів

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАПІВ СФЕРИ АПК В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0

Стаття присвячена аналізу реального стану впровадження стартапів агропромислового сектору в умовах Індустрії 4.0. Доведено, що в умовах Індустрії 4.0 важливого значення набуває забезпечення агропромислового сектору національної економіки інноваційними продуктами. Здійснено аналіз наукових джерел щодо визначення агроінновацій. Реалізація агроінновацій, що впроваджуються на підприємствах агропромислового комплексу, створює додаткові економічний, екологічний і соціальний ефекти. Характерною ознакою агроінновацій є використання в інноваційному процесі природних факторів і компонентів, які при цьому виступають безпосередніми об'єктами агроінноваційної діяльності. Обґрунтовано, що одним з основних чинників української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал. Його ефективна реалізація є основою для отримання конкурентної переваги. Узагальнено пріоритетні напрями технологічних рішень в сфері агропромислового виробництва України. Визначені перешкоди та перспективи реалізації стартапів сфери АПК в умовах індустрії 4.0.

Ключові слова: стартап, інновації, інноваційний продукт, агропромисловий комплекс, індустрія 4.0.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах зростання ролі науково-технічного прогресу та експансії інформаційних технологій в структурі глобальної економіки державна політика та стратегії розвитку багатьох приватних компаній орієнтовані на створення проривних інновацій та нових технологій, а також швидку модернізацію діючих проєктів.

В умовах Індустрії 4.0, актуалізується забезпечення підприємств агропромислового комплексу інноваційними продуктами, де управління процесами здійснюється в режимі реального часу з урахуванням нестабільних умов екзогенного впливу.

Ці процеси також свідчать про те, що суб'єкти господарювання знаходяться у швидкозмінному, нестабільному середовищі, де відбувається постійне наростання соціально-економічних та політичних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної

проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідження інноваційної діяльності підприємствами агропромислового сектору дістали відображення у наукових працях вітчизняних вчених. Зокрема різні аспекти інноваційних процесів в АПК висвітлено в наукових працях: . А. І. Гордійчука, В. А. Іванова О. Янковської, В. В. Кириченко, В. В. Лаврука , Дергалюк М.О. та ін. Поряд із наявністю фундаментальних досліджень, що здійснені науковцями, залишаються аспекти, які потребують подальшого розвитку у зв'язку з динамічним розвитком індустрії стартапів та прогресивних технологій в агробізнесі.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. З огляду на окреслену проблематику, метою дослідження є аналіз реального стану впровадження стартапів агропромислового сектору в умовах Четвертої промислової революції. Досягнення мети забезпечується вирішенням таких наукових

завдань: визначити сутність та особливості інноваційних проєктів в агробізнесі; конкретизувати діючі агроінновації; проаналізувати основні аспекти державного регулювання інноваційної діяльності в АПК; узагальнити зміст перспективних розробок та напрямів досліджень в сфері агроінновацій, що можуть бути використані задля досягнення цілей підвищення ефективності та прибутковості підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. З переходом до четвертої індустріальної революції підприємства АПК стикаються з дійсно глобальними викликами. Саме тому інвестиції в агропромисловий комплекс на дослідження і розвиток індустрії є нагальною потребою. В той же час, одним з основних завдань для АПК є об'єднання з високими технологіями.

В умовах Індустрії 4.0, яка характеризується автоматизованим виробництвом, де всі процеси та управління ними здійснюється в режимі реального часу, а також з урахуванням нестабільного екзогенного середовища, пріоритетного значення набуває забезпечення агропромислового сектору національної економіки інноваційними продуктами.

На думку, В. В. Кириченко, розвиток інновацій забезпечують наукові установи, які обумовлюють ефективний розвиток сільськогосподарських підприємств пов'язаний з отриманням переваг над конкурентами і збільшенням прибутку у споживачів шляхом постійного оновлення наукових розробок та розширення обсягів їх впровадження [4].

В. В. Лаврук зазначає, що у сільському господарстві розробка інновацій і їх впровадження пов'язано переважно з новими сортами рослин, виведенням нових порід тварин, нової техніки, новими ресурсозберігаючими технологіями, застосування яких у більшості випадків змінює характерні властивості сільськогосподарської продукції, що виробляється, але не призводять до появи нових видів продукції [5].

О. І. Янковська висловлює думку, що агроінновація – це кінцевий результат впровадження новації у галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів

захисту рослин або тварин, технологій вирощування тощо), який призвів до отримання економічного, соціального, екологічного та інших видів ефекту [12].

А. І. Гордійчук і В. А. Іванов розділяють думку про те, що нововведення виступає як конкретний результат наукових досліджень і розробок у вигляді нової продукції, техніки, технології, інформації, методики і т. д. [1]

У свою чергу, інновація являє собою процес впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й отримання науково-технічного, економічного і соціального ефекту [10].

Під інноваційним продуктом слід розуміти результат інноваційної діяльності, що отримав практичну реалізацію у вигляді нового товару, технології або послуги і який при впровадженні у виробництво дає певний ефект [5]. Індустрія 4.0 (Industry 4.0) є новим науково-технічним середовищем, в якому здійснюється перехід до мехатронних систем, що синергійно поєднують у собі механічні та електронні компоненти, компоненти інформаційних технологій (далі – ІТ), компоненти інтелектуального керування [2; 10]. Це створює додаткові можливості для підвищення ефективності функціонування АПК України.

Реалізація агроінновацій, що впроваджуються на підприємствах агропромислового комплексу, створює додаткові економічний, екологічний і соціальний ефекти. Характерною ознакою агроінновацій є використання в інноваційному процесі природних факторів і компонентів, які при цьому виступають безпосередніми об'єктами агроінноваційної діяльності. У такому контексті основними завданнями інноваційної стратегії розвитку аграрної сфери є її техніко-технологічна модернізація, забезпечення ресурсозбереження в галузі, підвищення якісних характеристик виробленої продукції, поліпшення екологічної складової сільськогосподарського розвитку. Отже, завдання реалізації даної стратегії – сформулювати достатній запас конкурентних переваг, що забезпечують функціонування за умов несприятливих змін зовнішнього економічного середовища [2; 8].

В Україні відсутня єдина стратегічна програма розвитку АПК. У Стратегії сталого

розвитку «Україна – 2020» [3] передбачено підвищення ефективності функціонування ряду секторів національної економіки, зокрема, й агропромислового комплексу України (АПК). Основні напрями кількісних та якісних трансформацій АПК визначені в Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 року [9]. Законом України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» передбачено видатки за програмами підтримки розвитку АПК («Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів»; «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств»; «Державна підтримка розвитку, закладення молодих садів,

виноградників та ягідників і нагляд за ними»; «Надання кредитів фермерським господарствам»; «Державна підтримка галузі тваринництва»; «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників») та ін.

Існує велика кількість затверджених угод, програм та стратегій, які стосуються питання розвитку експорту продукції агропромислового сектору.

Україна є нетто-експортером продукції агропромислового сектору. Аналізуючи статистичні дані, протягом 2009-2018 р.р. експорт сільськогосподарської продукції з України зріс з \$9,5 млрд до значення \$18,6 млрд у 2018 році. В той час як імпорт значних коливань не зазнав та залишився на рівні \$5 млрд (рис.1).

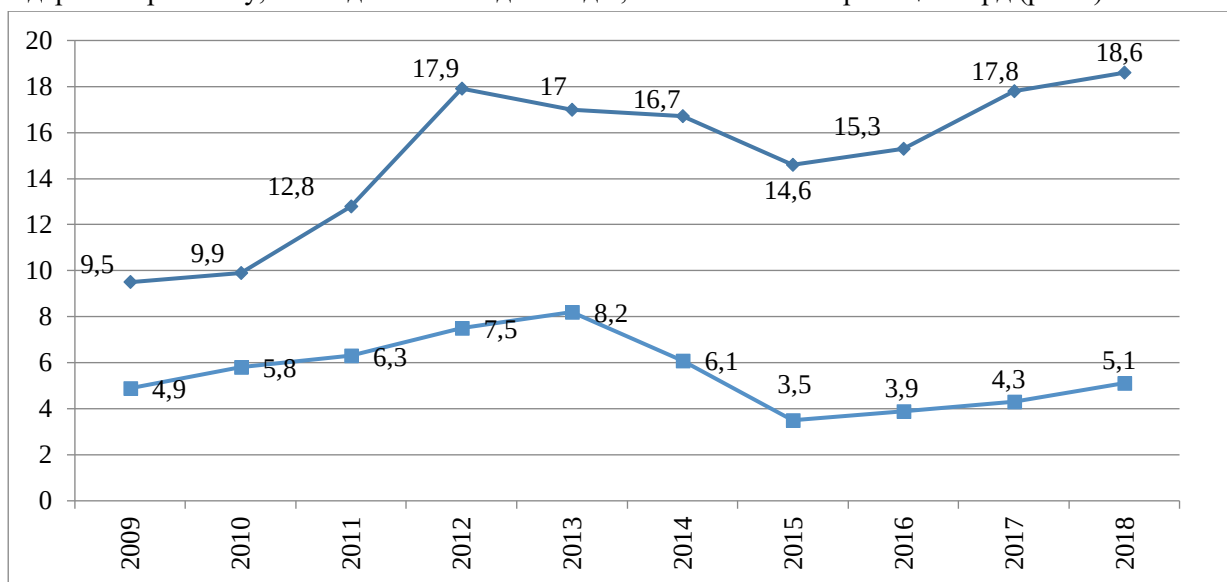


Рисунок 1 – Динаміка експорту та імпорту сільськогосподарської продукції України за 2009-2018 р.р.

складено авторами на основі: [2; 6]

Інвестування в інноваційні проекти агробізнесу є надзвичайно актуальним, оскільки це допоможе забезпечити високотехнологічні послуги в усьому світі.

В рамках підтримки програми «Електронне врядування» з метою звітності влади та участі громади у 2016-2017 році були організовані конкурси EGAP Challenge. Основне завдання конкурсів - запровадження нових інструментів електронної демократії, що допоможуть громадянам отримувати нові якісні сервіси, ефективно взаємодіяти та безпосередньо впливати на владу, а владі – досягти нового рівня прозорості та ефективності. Проекти розроблялися у напрямках: освіта, екологія,

інфраструктура і агропромисловість. У 2017 році із 200 поданих проектів були відібрані переможці у кожній номінації:

I місце: Znaydeno (250 тис грн) – е-сервіс візуалізації для моніторингу і контролю використання земель, вирубки лісів, несанкціонованої утилізації сміття (MaaS);

II місце: АгроЯрд (150 тис грн) – маркетплейс для аграріїв з можливістю укласти електронні контракти;

III місце: G.MIAN – система автоматичних пробовідбірників для аналізу якості зерносуші

У 2017 р. за даними Глобального індексу інновацій країн з найбільш інноваційною

економікою Україна посіла 42-ге місце, втративши одну позицію порівняно з попереднім роком. За інформацією з рейтингу обсяг коштів у

відсотковому відношенні до ВВП показано на рис. 2.

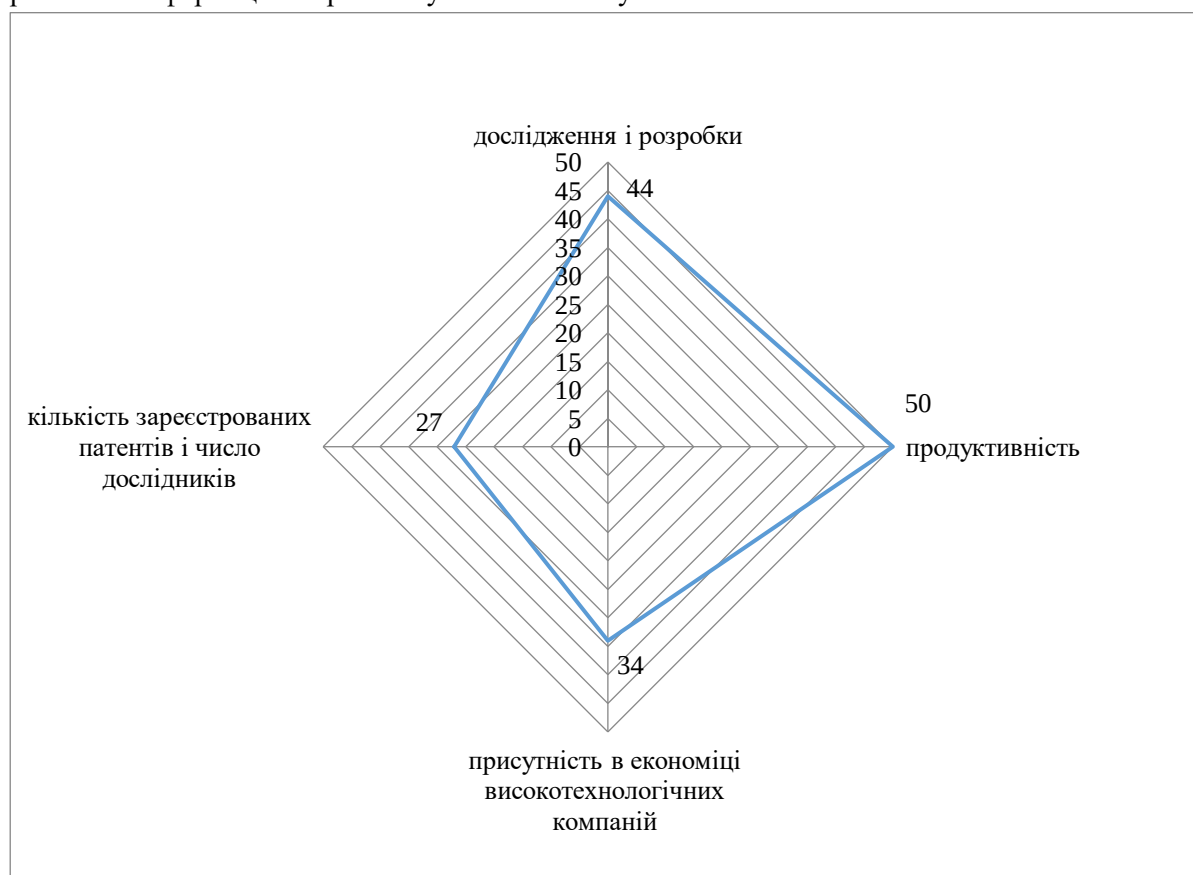


Рисунок 2 – Обсяг коштів у відсотковому відношенні до ВВП витрачених в Україні в 2017 році за показниками Глобального індексу конкурентоспроможності

Важливою складовою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал. Його ефективна реалізація і є основною для отримання конкурентної переваги.

На основі аналізу кількості стартапів у 137 країнах світу, Сервіс Startup Ranking [7, 11] розробив рейтинг, в якому Україна у 2018 році посіла 42 місце (215 стартапів), випередивши Литву і Естонію. Лідерами рейтингу є США – 45 004 стартапів, Індія – 5203 стартапів та Великобританія з 4702 стартапами, які розподілили між собою перші три позиції. Для оцінки самих стартапів сервіс використовує показник SR Score (число від 0 до 100 000, яке розраховується як інтегральний показник, що відображає важливість стартапу в Інтернеті та його вплив у соціальних мережах).

У 2018 році платформа з розвитку агроінновацій Agrohubs провела масштабне дослідження пріоритетних напрямків розвитку

інновацій в українському агросекторі — National Innovation Agenda [6]. На базі платформи організовано понад 150 інтерв'ю та опитувань серед топ-менеджменту підприємств аграрного сектору різного розміру, що мають в управлінні від 5 до 500 тисяч гектарів земельного банку. Визначено інноваційні пріоритети — відповіді на те, де компанії шукають можливості збільшення прибутку за рахунок інновацій, як саме вони їх впроваджують та якого ефекту очікують. У звіті National Innovation Agenda Report подано 130 технологічних рішень, доступних для вітчизняних підприємств АПК і 35 кейсів практичного застосування цих рішень. Всі вони зібрані у базу Agrohubs Innovation Solutions [6].

У листопаді 2018 року в Україні був запроваджений акселератор для розробників технологічних рішень в галузі сільського господарства, а саме МНП Accelerator. Основні напрямки досліджень представлено в табл. 1.

Таблиця 1 – Сутність пріоритетних напрямків технологічних рішень в сфері агропромислового виробництва України

Пріоритетний напрям	Сутність	Шляхи досягнення
Агробіотехнології	Рішення, що підвищують врожайність сільськогосподарських культур та продуктивність у галузі тваринництва.	використання знань щодо генетики та мікробіології ґрунту, інновацій у захисті рослин; створення нових продуктів на основі сільськогосподарської сировини, використовуючи біотопливні комплекси; створення нових кормових сумішей, контроль і діагностика захворювань, виробництво вітамінів, зниження людського фактору у виробництві – у пріоритеті.
Діджиталізація	Процес оцифрування управлінських рішень	розвиток digital-напрямку картографії і аналізу земельної території; моніторинг, зберігання, обробка та аналітика даних про поголів'я тварину
Інновації в кінцевому продукті	Максимальне збереження корисних речовин в готовій продукції	Застосування знань фундаментальних наукових відкритті
Автоматизація промислового виробництва та процесів	Реалізація smart проєктів	точне годування, контроль мікроклімату, збір інформації про здоров'я і рухливість птахів; зрошення та введення добрив і засобів захисту рослин за допомогою дронів
Енергоефективність, «зелена» енергія та контроль відходів	Агробізнес здатен не тільки споживати енергію, але й надавати ресурси для альтернативних джерел	переробка відходів виробництва в біопаливо; ретельне очищення обробленої води, зменшення викидів в атмосферу; впровадження найбільш екологічно чистих видів упаковки тощо
Онлайн-платформи	автоматизований обмін ресурсами між контрагентами для запобігання накопиченню неліквідних.	аукціони, побудовані на блокчейн-технологіях та інтелектуальних контрактах, автоматизація митного оформлення та отримання дозволів, онлайн-аналіз та порівняння цін.
Інновації в корпоративному управлінні	цифрова трансформація агробізнесу	контроль за шахрайством та поліпшення безпеки; управління персоналом, документообіг, фінансовий облік і аналіз, бухгалтерський облік, управлінська звітність, довідкові послуги.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. За результатами проведеного дослідження вирішено завдання з розвитку наукових положень інноваційних процесів в агропромисловому секторі, а саме: визначено основні аспекти агроінновацій та умов їх реалізації в сучасних умовах

Інноваційні продукти в секторі АПК стають однією з найперспективніших сфер для інвесторів та підприємців: за останні 5 років тенденція

інвестування в агроінновації зросли майже в десять разів і зараз становлять понад \$3 млрд на рік.

Таким чином, дослідження стартапів на базі агропромислових підприємств в умовах індустрії 4.0 показують низку перешкод, подолати які можливо за участі держави та посилення її участі в аспектах регулювання та контролю. Однак створення умов для їх розвитку є процесом, що залежить від багатьох умов в комплексі.

Список літератури

1. Гордійчук А. І. Інноваційний розвиток галузей сільського господарства та ефективність їх функціонування. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2010. Вип. 6. С. 44–46
2. Дергалюк М. О. Стан та тенденції змін імпорту сільськогосподарської техніки суб'єктів агропромислового комплексу регіонів. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2016. Вип. 18. С. 19-24.
3. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ президента України від 12 січ. 2015 р. № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 15.09.2018).

4. Кириченко В. В., Тимчук В. М. Ринкові моделі реалізації селекційних інновацій. Вісник аграрної науки. 2008. № 8. С. 62–64.
5. Лаврук В. В. Інноваційний продукт у сільському господарстві як результат інноваційного процесу. Ефективна економіка. 2010. № 5. С. 22–25.
6. National Innovation Agenda Report : веб-сайт. URL: <http://ua-agenda-report.agrohub.org/>
7. Офіційний сайт Сервіс Startupranking.com : веб-сайт. URL: <https://www.startupranking.com>
8. Скіцько В. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього, Інвестиції практика та досвід. 2016. № 5, С. 33–40.
9. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1437-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80> (дата звернення: 15.09.2018).
10. Тульчинська С.О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України: теоретико-методологічні аспекти: монографія. Київ : НТУУ «КПІ», 2009. 488 с.
11. Трофименко О. О., Гушуляк В. В. Компаративний аналіз розвитку стартапів в Україні та окремих країнах. Підприємництво та інновації. 2017. С. 34–40.
12. Янковська О. І. Особливості інновацій в сільському господарстві. Економіка XXI століття: виклики та проблеми. 2012. № 4. С. 30–33.

References

1. Hordijchuk , A. I. (2010), “Innovative development of agricultural sectors and their efficiency”, *Naukovyj visnyk Natsional'noho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*, vol. 6, pp. 44-46.
2. Derhaliuk, M. O. (2016), “Status and trends of agricultural machinery import changes in the agroindustrial complex of regions”, *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, vol. 18, pp. 19-24.
3. The Decree of the President of Ukraine (2015), “About the Strategy of Sustainable Development "Ukraine 2020", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (Accessed 15 September 2018).
4. Kyrychenko, V. V. and Tymchuk, V. M. (2008), “Market models for implementation of breeding innovations”, *Visnyk ahrarnoi nauky*, vol. 8, pp. 62-64.
5. Lavruk, V. V. (2010), “An innovative product in agriculture as a result of the innovation process”, *Efektivna ekonomika*, vol. 5, pp. 22-25.
6. The official site of AgroHub (2018), “National Innovation Agenda Report “, available at: <http://ua-agenda-report.agrohub.org/> (Accessed 4 October 2018).
7. The official site of Startupranking (2018), “Startupranking”, available at: <https://www.startupranking.com> (Accessed 4 October 2018).
8. Skits'ko, V. (2016), “Industry 4.0 as the industrial production of the future”, *Investysii praktyka ta dosvid*, vol. 5, pp. 33-40.
9. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018), “Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine" The Concept of the State Target Program for the Development of the Agrarian Sector for the period up to 2022”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80> (Accessed 15 September 2018).
10. Tul'chyn's'ka, S.O. (2009), *Intelektual'no-innovatsijna modernizatsiia ekonomiky Ukrainy: teoretyko-metodolohichni aspekty* [Innovative development of agricultural sectors and their efficiency], NTUU «KPI», Kyiv, Ukraine.
11. Trofymenko, O. O. and Hushuliak, V. V. (2017), “A collaborative analysis of the development of startups in Ukraine and in individual countries”, *Pidpriemnytstvo ta innovatsii*, vol. 4, pp. 34-40.
12. Yankov's'ka, O. I. (2012), “Features of innovation in agriculture”, *Ekonomika XXI stolittia: vyklyky ta problemy*, vol. 4, pp. 30-33.

A. Pogrebnyak, PhD in Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

O. Trofymenko, Ph.D.in Economics, Associate Professor of Economics and Entrepreneurship Department, International University of Finance, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

V. Hushuliak, postgraduate student of Economics and Entrepreneurship Department, International University of Finance

Features of implementation of startups at the agrosphere in the industry 4.0

The article is devoted to the analysis of the real state of introduction of start-ups of the agro-industrial sector in the conditions of the Fourth Industrial Revolution.

It is proved that under the conditions of "Industry 4.0" the vital importance of providing the agro-industrial sector of the national economy with innovative products. The analysis of economic literature on the definition of agronomy innovations is carried out. Implementation of agronomic innovations that are being introduced at agroindustrial enterprises creates additional economic, environmental and social effects. A characteristic feature of agronomy innovation is the use in the innovation process of natural factors and components, which in this case act as direct objects of agro-innovative activity.

Ukraine is a net exporter of products in the agro-industrial sector. Analyzing statistical data, during 2009-2018 exports of agricultural products from Ukraine increased from \$ 9.5 billion to \$ 18.6 billion in 2018.

A large number of approved agreements, programs and strategies affecting the development of export of products in the agro-industrial sector. However, in Ukraine there is no single strategic program of development of agro-industrial complex.

In the framework of the support of the "E-Governance" program, EGAP Challenge competitions were organized in 2016-2017 for the purpose of accountability of authorities and community participation. In 2017, according to the Global Innovation Index of countries with the most innovative economy, Ukraine ranked 42th, losing one position in comparison with the previous year.

It is substantiated that human capital is the locomotive of Ukrainian innovation competitiveness. Its effective implementation is central to gaining competitive advantage. The priority directions of technological decisions in the field of agro-industrial production of Ukraine are summarized in terms of their essence and ways of achievement.

Research of startups based on agro-industrial enterprises in the industry 4.0 shows a number of obstacles that can be overcome with the involvement of the state and its involvement in regulatory and control aspects. However, creating conditions for their development is a process that depends on many conditions in the complex.

Key words: innovation, innovative product, startup, agro-industrial complex, business incubator, industry 4.0

Стаття надійшла до редакції 15.10.2018 р.

О. Р. Кривицька, к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Національний університет «Острозька академія»

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

У статті відзначено, що послуга страхування життя є одним із факторів, що сприятиме зняттю соціально-економічного напруження в суспільстві та виступає інструментом фінансового захисту. Побудовано імітаційну модель страхування життя із урахуванням різних факторів: зміни ставки доходності; рівня доходів населення; тривалості договору страхування життя; періодичності платежів та виплат; демографічних характеристик суспільства. Побудова імітаційної моделі здійснювалась на підставі актуарних розрахунків, які базуються на фінансових можливостях населення. Проведено середньострокове прогнозування рівня мінімальної заробітної плати, середньомісячної заробітної плати одного штатного працівника, мінімального розміру існуючих пенсій методами простого та зваженого ковзного середнього, експоненціального та лінійного згладжування. Зазначено нерозуміння більшості громадян того факту, що вартість коштів неперервно змінюється в часі. На основі проведених розрахунків доведено, що чим раніше страхувальник укладе договір, тим менше фінансове навантаження він отримає в теперішньому часі.

Ключові слова: імітаційна модель, інвестиції, страхування життя, дохід населення.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Досліджуючи сучасні підходи, що характеризують роль та значення страхування життя не лише як виду страхових послуг, а й його суспільне та економічне значення, слід відзначити, що воно є інструментом фінансового захисту, що гарантує довгострокову матеріальну підтримку, забезпечить достатній рівень життя особи, створить певний фінансовий резерв для виходу на пенсію, сприяє накопиченню капіталу для досягнення цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблематику сутності страхування життя, його призначення, становлення та розвитку, особливостей здійснення свого часу досить ґрунтовно розкривалися в працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених: Артюх Т. М., Бойко Л. О., Василенко А. А., Власенко К. В., Волкова В. В., Вольська Н. Р., Дерев'янка Н., Залетов О. М., Кудря М. Г., Кулина Г. М., Лимар О. Ф., Лобова О. М., Орлова О. В.,

Рудь І. Ю., Сич О. А., Стецюк Т. І., Ткаченко Н. В., Фарат О. І та ін.

Проте доцільно зауважити, що, незважаючи на всебічні характеристики привабливості та необхідності системи страхування життя, висловлене вченими та практиками, останнє слово завжди залишається за особою, за її розумінням доцільності та необхідності застосування такого виду послуги в своєму житті та своїй діяльності. Це актуалізує проблематику підпору інструментів, які сприятимуть підвищенню рівня розуміння населенням вигідності та необхідності страхування життя.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Мета дослідження полягає в розробці інструментарію, який сприятиме розумінню ефективності системи страхування життя як інвестиційної можливості для особи, застосовуючи механізми економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Життя особи кожного дня супроводжується як можливістю отримання певних доходів, так і необхідністю здійснення витрат. Як доходи так і витрати є різноплановими і залежать від багатьох чинників: соціального статусу; рівня доходів, способу життя; кількості членів родини і

т.д. Проте незначне коло населення замислювалося над можливістю планування та прогнозування своїх доходів в коротко- та довгостроковій перспективі. З цієї точки зору можна відзначити, що страхування життя – ефективний та найменш ризикований спосіб інвестицій. Невеличкі суми сьогодишніх доходів, які інвестовані на перспективу, можуть забезпечити дієвий страховий захист та сформувати бажаний капітал в майбутньому.

Для обґрунтування привабливості послуги страхування життя населенню та можливостей його застосування, що, безумовно, стане одним з факторів, який сприятиме зняттю соціально-економічного напруження в суспільстві, побудовано імітаційну модель страхування життя із урахуванням різних факторів: зміни ставки доходності; рівня доходів населення; тривалості договору страхування життя; періодичності платежів та виплат; демографічних характеристик суспільства.

Імітаційну модель побудовано на підставі актуарних розрахунків – сукупності математичних та статистичних методів, що базуються на фінансовій математиці, математичній статистиці та використовуються для фінансових зобов'язань між сторонами договору страхування.

Очевидно, що актуарні розрахунки для страхування життя на тривалий період повинні базуватися на фінансових можливостях населення. З цією метою було проведено середньострокове прогнозування рівня мінімальної заробітної плати, середньомісячної заробітної плати одного штатного працівника, мінімального розміру існуючих пенсій (для порівняння із можливими періодичними преміями за умови укладання індивідуальних договорів страхування життя) методами простого та зваженого ковзного середнього, експоненціального та лінійного згладжування.

Прогнозування обраних показників базується на екстраполяції як методі наукового прогнозування [1; 2]. В рамках сформульованої проблеми під екстраполяцією розуміємо поширення закономірностей, які були встановлені протягом досліджуваного періоду (1997 – 2017 рр.), за його межі.

Метод простого ковзного середнього (simple moving average) [1; 2] полягає у тому, що величина показника на інтервальний трендовий ряд прогнозу базується на отриманні середніх значень цього показника за декілька попередніх моментів, тобто

$$f_k = \frac{\sum_{i=k-1-N}^{k-1} x_i}{N}, \quad (1)$$

де f_k – значення показника за прогнозом, x_i – попередні (отримані експериментально або в результаті статистичних досліджень) значення показника, N – величина інтервалу «згладжування». В проведених розрахунках приймали $N = 3$ та розширили горизонт прогнозування шляхом використання попередньо отриманих значень показників.

В методі зваженого ковзного середнього (weighted moving average) [1; 2] враховується, що вплив всіх реальних показників, що використовуються при розрахунках, не є однаковим. Ближчі за часом дані, як правило, є найвпливовішими. З цією метою вводиться поняття вагових коефіцієнтів для кожного з показників: старіші дані мають меншу вагу, новіші – більшу. Математично цей метод описується формулою:

$$f_k = \sum_{i=1}^N \omega_{k-i} \cdot x_{k-i}, \quad (2)$$

де x_{k-i} – значення попередніх показників, а ω_{k-i} – їх вага. Величина вагових коефіцієнтів ω_k завжди величина додатна й задовольняє умови: $0 \leq \omega_k \leq 1$ і $\sum_{k=1}^N \omega_k = 1$. В розрахунках було обрано $N = 3$ та $\omega_1 = 0,1$; $\omega_2 = 0,3$; $\omega_3 = 0,6$ (ці вагові коефіцієнти використовуються найчастіше).

У дослідженні застосовувалися ще два методи прогнозування – стандартні методи платформи MS Excel: оператори «ПРЕДСКАЗАНИЕ» та «РОСТ».

Оператор «ПРЕДСКАЗАНИЕ» базується на методі лінійної регресії і є одним із способів реалізації методу найменших квадратів, суть якого полягає у знаходженні параметрів моделі тренда, які б мінімізували її відхилення від точок заданого часового ряду:

$$M = \sum_{i=1}^n (f_k - x_i)^2 \rightarrow \min, \quad (3)$$

де f_k – обчислені, а x_i – задані (виміряні) значення ряду, n – число спостережень. Модель такого тренда можна представити у вигляді

$$f_k = f(x_i; a_1, a_2, \dots, a_k, t), \quad (4)$$

де $a_1, a_2, \dots, a_k$ – параметри моделі, t – час, x_i – незалежна змінна.

Оператор «РОСТ» базується на методі експоненціального згладжування, який є поширенням методу ковзного середнього, тому дозволяє таке трактування процесу, при якому пізнішим спостереженням надаються більші переваги, причому «ваги» спостережень спадають за експонентою. Тому вираз

$$S_t^{[k]}(y) = \alpha \sum_{i=0}^n (1 - \alpha)^i S_{t-1}^{[k]}(y) \quad (5)$$

називається експоненціальною середньою k -го порядку для ряду y_t , де α – параметр згладжування. У розрахунках для визначення експоненціальної середньої застосовують рекурентне співвідношення

$$S_t^{[k]}(y) = \alpha S_t^{[k-1]}(y) + (1 - \alpha) S_{t-1}^{[k]}(y). \quad (6)$$

В таблицях 1 – 3 представлені результати прогнозування рівня мінімальної заробітної плати, середньомісячної заробітної плати одного штатного працівника, мінімального розміру існуючих пенсій.

Таблиця 1 – Прогнозування рівня мінімальної заробітної плати штатних працівників України, грн.

Рік	Статистичні дані, грн.	Просте ковзне середнє	Зважене ковзне середнє	«ПРЕДСКАЗАНИЕ»	«РОСТ»
1997	15				
1998	55				
1999	74				
2000	118	48	62,4		
2001	118	82,33333	98,5		
2002	165	103,3333	113,6		
2003	205	133,6667	146,2		
2004	237	162,6667	184,3		
2005	332	202,3333	220,2		
2006	400	258	290,8		
2007	460	323	363,3		
2008	605	397,3333	429,2		
2009	744	488,3333	541		
2010	922	603	673,9		
2011	1 004,00	757	836,9		
2012	1 134,00	890	953,4		
2013	1 218,00	1020	1073,8		
2014	1 218,00	1118,667	1171,4		
2015	1 378,00	1190	1209,6		
2016	1 600,00	1271,333	1314		
2017	3 200,00	1398,667	1495,2		
2018		2059,333	2537,8	1889,79	3782,552
2019		2286,444	2642,68	1995,78	4654,941
2020		2515,259	2666,948	2101,77	5728,534
2021		2287,012	2646,753	2207,759	7049,735
2023		2362,905	2652,404	2419,739	10676,56
2024		2388,392	2652,163	2525,728	13138,95
2025		2346,103	2651,694	2631,718	16169,26

Результати прогнозування, отримані методами простого та зваженого ковзного середнього та лінійної регресії дають стриманий прогноз на величини показників, що досліджуються. Це пояснюється тим фактом, що стрімке зростання розміру мінімальної та середньої заробітної плати та пенсії пов'язано із кризовим рівнем інфляції в економіці України і

навіть чи може бути прийнятим як нормальний фактор економічного розвитку.

А метод експоненційного згладжування дав непередбачувано великий розмір прогнозованих соціальних виплат, адже саме цей метод спирається на останні значення часового тренду.

В подальшому дослідженні доцільно посперитися на помірні прогнози, отримані першими трьома методами.

Таблиця 2 – Прогнозування рівня середньомісячної заробітної плати штатних працівників України, грн.

Рік	Статистичні дані, грн.	Просте ковзне середнє	Зважене ковзне середнє	«ПРЕДСКАЗАНИЕ»	«РОСТ»
1997	143				
1998	153				
1999	178				
2000	230	158	167		
2001	311	187	206,7		
2002	376	239,6667	273,4		
2003	462	305,6667	341,9		
2004	590	383	421,1		
2005	806	476	530,2		
2006	1 041,00	619,3333	706,8		
2007	1 351,00	812,3333	925,4		
2008	1 806,00	1066	1203,5		
2009	1 906,00	1399,333	1593		
2010	2 250,00	1687,667	1820,5		
2011	2 648,00	1987,333	2102,4		
2012	3 041,00	2268	2454,4		
2013	3 282,00	2646,333	2844		
2014	3 480,00	2990,333	3146,3		
2015	4 195,00	3267,667	3376,7		
2016	5 183,00	3652,333	3889,2		
2017	7 103,79	4286	4716,3		
2018		5493,93	6236,674	5038,903	9440,55
2019		5926,907	6391,441	5321,505	11514,52
2020		6174,876	6416,246	5604,108	14044,11
2021		5865,237	6390,847	5886,71	17129,43
2023		5989,007	6398,526	6451,915	25482,37
2024		6009,707	6397,995	6734,518	31080,53
2025		5954,65	6397,439	7017,12	37908,53

Метою побудови імітаційної моделі є обґрунтування переваг довгострокового страхування життя, яке дозволить підвищити соціальний захист населення та сформувати довгострокові інвестиційні ресурси. Потенційні користувачі страхових послуг повинні усвідомлювати, що обов'язок кожного забезпечити себе та свою родину фінансовими ресурсами на достатньому рівні, не покладаючись цілком на державну допомогу, адже така можливість цілком реальна, навіть для людей з невисоким рівнем доходів.

Сподівання лише на визначену державою пенсію, як свідчить практика, є малопривабливим, а

тому доповненням до нього є дохід від недержавного пенсійного страхування або анuitету – періодичних виплат, які відбуваються із встановленими інтервалами часу до того моменту або події, які були обговорені у договорі. За розміром анuitет може бути фіксованим або змінним, а за часом реалізації – на визначений строк або довічний.

Найбільшою проблемою пересічних громадян є нерозуміння того факту, що вартість коштів неперервно змінюється з часом.

Нехай в момент часу $t > 0$ ми бажаємо отримати суму $C(t)$.

Таблиця 3 – Прогнозування рівня середнього розміру пенсій громадян України, грн.

Рік	Статистичні дані, грн.	Просте ковзне середнє	Зважене ковзне середнє	«ПРЕДСКАЗАНИЕ»	«РОСТ»
1997	51,9				
1998	52,2				
1999	60,7				
2000	68,9	54,93333	57,27		
2001	83,7	60,6	64,77		
2002	122,5	71,1	76,96		
2003	136,6	91,7	105,5		
2004	182,2	114,2667	127,08		
2005	316,2	147,1	162,55		
2006	406,8	211,6667	258,04		
2007	478,4	301,7333	357,16		
2008	776	400,4667	440,7		
2009	934,3	553,7333	649,8		
2010	1032,6	729,5667	841,22		
2011	1151,9	914,3	977,45		
2012	1253,3	1039,6	1094,35		
2013	1470,7	1145,933	1200,81		
2014	1526,1	1291,967	1373,6		
2015	1581,5	1416,7	1482,2		
2016	1699,5	1526,1	1553,8		
2017	1828,3	1602,367	1646,76		
2018		1703,1	1764,98	1826,638	3804,349
2019		1743,633	1777,428	1926,833	4683,608
2020		1758,344	1778,781	2027,028	5766,081
2021		1735,026	1776,995	2127,223	7098,735
2023		1745,668	1777,574	2327,614	10759,24
2024		1746,346	1777,521	2427,809	13245,91
2025		1742,347	1777,484	2528,004	16307,29

Виникає питання, яку суму $C(-t)$ ми повинні вкласти зараз, щоб отримати в точності суму $C(t)$

$$C(-t) \cdot (1+i)^t = C(t),$$

$$\text{або } C(-t) = C(t) \cdot (1+i)^{-t}, \quad (7)$$

де i - річна ставка доходності.

Величина $C(-t)$ називається сучасною цінністю суми $C(t)$ в момент t , а приведена цінність одиничної суми

$$v(t) = (1+i)^{-t} \quad (8)$$

називають коефіцієнтом дисконтування (discount factor).

Основний принцип укладання страхового договору полягає у наступному: страховальник сплачує страховику наперед певну суму (премію P),

а після реалізації договору страхування – виникнення страхової події, має право отримати страхову суму S . Якщо відома ймовірність страхової події q , то премія визначається за формулою

$$P = q \cdot S, \quad (9)$$

яка є ілюстрацією принципу еквівалентності зобов'язань страхувальника та страховика.

У загальному випадку, коли і премії, і страхові виплати сплачуються протягом певного періоду n , необхідно враховувати і приведену цінність грошей, і можливу зміну з часом ймовірності страхової події. Математичне очікування величини премії та страхових виплат набуває відповідно вигляду

$$E(A) = P[q_1 + (1+v)q_2 + (1+v+v^2)q_3 + \dots + (1+v+v^2+\dots+v^{n-1})q_n]; \quad (10)$$

$$E(S) = S[vq_1 + v^2q_2 + v^3q_3 + \dots + v^nq_n] \quad (11)$$

Звідси принцип еквівалентності зобов'язань страхувальника та страховика можна переписати у вигляді

$$E(A) = E(S). \quad (12)$$

При обчисленні величини страхових анuitетів, пов'язаних із життям людей (life annuity), довгострокових зобов'язань на «дожиття», обчислення ймовірності страхових подій базується на статистичних спостереженнях, зведених в таблиці смертності – числові моделі процесу вимирання абстрактної сукупності людей [3].

Для скорочення запису страхових анuitетів і формул, які дозволяють обчислити страхові премії та очікувані суми виплат, застосовано комутаційні функції, розраховані за кількістю осіб, що доживають до означеного віку:

$$D_x = l_x \cdot v^x; \quad (13)$$

$$N_x = \sum_{j=1}^w D_j; \quad (14)$$

де l_x – число осіб, які доживають до віку x ;

w – граничний вік, який приймається у розрахунках.

При укладанні договорів страхування життя страхувальникам зазвичай зручніше сплачувати премії та отримувати страхові суми не щорічно, а з інтервалом m , де m – півріччя, квартал або місяць. Тому комутаційна функція N_x набуватиме вигляду:

- для платежів постнумерандо (послідовність страхових платежів або страхових виплат, що здійснюється в кінці кожного обумовленого періоду часу [4]): $N_x^{(m)} = N_x + \frac{m-1}{2m} D_x$; (15)

- для платежів пренумерандо (послідовність страхових платежів або страхових виплат, що здійснюється на початку кожного обумовленого періоду часу [4])

$$\dot{N}_x^{(m)} = N_x - \frac{m-1}{2m} D_x. \quad (16)$$

За умови, що починаючи з 20 років, працездатна людина має можливість страхувати життя до виходу на пенсію у віці 60 років, пораховано комутаційні функції (13) – (14) при різних значеннях коефіцієнта дисконтування v за ставкою i при щорічному та щомісячному внесенню страхових платежів.

Аналіз обчислених значень комутаційних функцій свідчить про те, що їх величини прямо залежать як від ставки доходності, так і від способу

розбиття страхових виплат (премій) на щорічні або щомісячні (постнумерандо або пренумерандо).

Видів договорів страхування життя, які можуть запропонувати страховики, – безліч. Наша мета довести, що будь-який із них дозволяє отримати гарантовану суму в майбутньому, причому чим раніше страхувальник укладе договір, тим менше фінансове навантаження він отримає в теперішньому часі.

Найпростіший спосіб особистого страхування на «дожиття» (pure endowment) – страхування однієї пенсійної виплати. Якщо у віці x років людина укладає договір на отримання суми S по досягненню віку $x+n$, для визначення розміру премії має бути обчислено математичне очікування суми страховки на строк страхування n . Із використанням комутаційної функції D_x , математичне очікування обчислюється за формулою

$${}_nE_x = S \frac{l_{x+n}}{l_x} \cdot v^n = S \frac{D_{x+n}}{D_x}. \quad (17)$$

Результати обчислення страхування однієї пенсійної виплати при різних значеннях ставки доходності представлені в таблиці 5.

Інтерпретація отриманих результатів наступна: чим раніше страхувальник укладе договір на страхування і чим вище значення ставки доходності, тим меншу премію він зобов'язаний сплатити страховику. Так, наприклад, страхувальник бажає отримати суму в 100 000 грн. по досягненню віку в 60 років. Оговорена сума при мінімальному розмірі пенсії на 1 січня 2019 р. в Україні відповідає 67 мінімальним пенсіям, отриманих із державного пенсійного фонду (тобто 5,5 рокам соціального забезпечення пенсіонерів державою).

Якщо ставка доходності $i = 5\%$, то при укладанні договору:

- у 20 років страхувальник має сплатити 10,5 % бажаної суми у вигляді премії страховій компанії, тобто 10 470 грн., що становить майже 1,5 середньомісячної зарплати штатного працівника;
- у 30 років – 17,7 % або 17 682 грн. (2,5 середньомісячної зарплати);
- у 40 років – 30,4 % або 30 386 грн. (4,3 середньомісячної зарплати);
- у 50 років – 53,7 % або 53 694 грн. (7,6 середньомісячної зарплати);
- у 55 років – 72,6 % або 72 590 грн. (10,2 середньомісячної зарплати).

Таблиця 5 – Результати обчислення страхування однієї пенсійної виплати (pure endowment) при різних значеннях ставки доходності

Вік	Премія страховику, :100%			
	$i = 5$	$i = 10$	$i = 15$	$i = 20$
20	0,104699	0,018735	0,003103	0,000472
21	0,110293	0,020603	0,003569	0,000569
22	0,116191	0,022659	0,004106	0,000687
23	0,122412	0,024922	0,004723	0,000828
24	0,128966	0,02741	0,005434	0,000998
25	0,135879	0,030149	0,006252	0,001204
26	0,143177	0,033165	0,007193	0,001452
27	0,150901	0,036491	0,008278	0,001751
28	0,159066	0,040156	0,009529	0,002113
29	0,16769	0,044193	0,010969	0,00255
30	0,176819	0,048648	0,01263	0,003077
31	0,186489	0,053563	0,014545	0,003715
32	0,196678	0,058973	0,016751	0,004484
33	0,20749	0,06495	0,019297	0,005415
34	0,218939	0,071546	0,022234	0,006539
35	0,231074	0,078831	0,025624	0,0079
36	0,243966	0,086887	0,029541	0,009546
37	0,257578	0,095767	0,034057	0,011536
38	0,272088	0,105609	0,039284	0,013948
39	0,287506	0,116498	0,045327	0,016869
40	0,303857	0,128536	0,05231	0,020406
41	0,321249	0,141866	0,060389	0,024693
42	0,339646	0,156584	0,069719	0,029882
43	0,359226	0,17289	0,080518	0,036174
44	0,38012	0,190988	0,093036	0,043812
45	0,40227	0,211001	0,107511	0,053068
46	0,425812	0,233167	0,124267	0,064295
47	0,450927	0,257773	0,143698	0,077932
48	0,477719	0,285093	0,166234	0,094499
49	0,506383	0,315482	0,192411	0,114651
50	0,536942	0,349225	0,222784	0,139146
51	0,569908	0,386958	0,258205	0,169042
52	0,604939	0,428799	0,299279	0,205375
53	0,642338	0,475322	0,347003	0,2496
54	0,682551	0,52728	0,402632	0,303572
55	0,725896	0,585414	0,467576	0,369528
56	0,772678	0,650533	0,543477	0,450211
57	0,822706	0,723099	0,631875	0,548666
58	0,876841	0,804556	0,73538	0,669314
59	0,935956	0,896547	0,857139	0,81773
60	1	1	1	1

Якщо ставка доходності $i = 10$ %, то при укладанні договору:

- у 20 років страхувальник має сплатити 1,9 % бажаної суми у вигляді премії страховій компанії, тобто 1 874 грн., що становить майже 0,3 середньомісячної зарплати штатного працівника;
- у 30 років – 4,9 % або 4 864 грн. (0,7 середньомісячної зарплати);

- у 40 років – 12,9 % або 12 854 грн. (1,8 середньомісячної зарплати);

- у 50 років – 34,9 % або 34 923 грн. (4,9 середньомісячної зарплати);

- у 55 років – 58,5 % або 58 541 грн. (8,2 середньомісячної зарплати).

Якщо ставка доходності $i = 15$ %, то при укладанні договору:

- у 20 років страхувальник має сплатити 0,3 % бажаної суми у вигляді премії страховій компанії, тобто 310 грн., що становить майже 0,04 середньомісячної зарплати штатного працівника;
- у 30 років – 1,3 % або 1 263 грн. (0,2 середньомісячної зарплати);
- у 40 років – 5,2 % або 5 231 грн. (0,7 середньомісячної зарплати);
- у 50 років – 22,3 % або 22 278 грн. (3,1 середньомісячної зарплати);
- у 55 років – 46,8 % або 46 758 грн. (6,6 середньомісячної зарплати).

Якщо ставка доходності $i = 20$ %, то при укладанні договору:

- у 20 років страхувальник має сплатити 0,05 % бажаної суми у вигляді премії страховій компанії, тобто 47 грн., що становить менше ніж 0,007 середньомісячної зарплати штатного працівника;
- у 30 років – 0,3 % або 308 грн. (0,04 середньомісячної зарплати);
- у 40 років – 2,0 % або 2 041 грн. (0,3 середньомісячної зарплати);
- у 50 років – 13,9 % або 13 915 грн. (2,0 середньомісячної зарплати);
- у 55 років – 37,0 % або 36 953 грн. (5,2 середньомісячної зарплати).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Проведений аналіз свідчить про те, що теперішній розмір доходів не є перешкодою для формування капіталу в майбутньому. Отримати бажану суму, наприклад в 100 000 грн., сплачуючи страхову премію компанії зі страхування життя, може будь-який громадянин, навіть з низьким рівнем доходів. Також варто відзначити, що чим швидше особа розпочне свої інвестиції, тим меншу суму поточного доходу їй потрібно буде на це використовувати. Це, своєю чергою, не відобразиться на поточному рівні життя. Проте, також варто наголосити, що отримання нагромадженої суми у вигляді разової виплати, яка є результатом страхування на «дожиття», не завжди зручно для громадян з невисокою фінансовою культурою, адже вірно витратити, заощадити та примножити отримані кошти можна за умови володіння певним набором знань та навичок. Набагато зручніше для більшості населення користуватися зручним форматом – періодичним отриманням оговореної страхової суми. Розмір виплат страхувальнику залежить від періоду отримання страхової суми (щорічно, щоквартально, щомісячно) та початку виплат.

Список літератури

1. Грешилов А. А., Стакун В. А., Стакун А. А. Математические методы построения прогнозов. М.: Радио и связь, 1997, 112 с.
2. Шелобаев С. И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2001, 367 с.
3. Повна таблиця смертності та середньої очікуваної тривалості життя по Україні. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/t_nsotg/tabl_narod_2017.xlsx (дата звернення: 18.03.2018 р.).
4. Страхові ануїтети. URL : <http://www.megos.org.ua/navczannia/strachuvannia.18.3.html> (дата звернення: 16.03.2018 р.).
5. Марченко М. Застосування математичних методів в економіці. URL : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mir_2010_6_24.pdf (дата звернення: 18.03.2018 р.).
6. Бережна Л. В., Снитюк О. І. Економіко-математичні методи та моделі у фінансах: навчальний посібник. К.: Кондор, 2009. 302 с.
7. Вітлінський В. В., Терещенко Т. О., Савіна С. С. Економіко-математичні методи та моделі: оптимізація: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2016. 303 с.

References

1. Hreshylov A. A., Stakun V. A., Stakun A. A., 1997 *Matematycheskiye metody postroyeniya prohnozov* [Mathematical methods for forecasting]. M.: Radyo y sviaz, Moscow, Russia.
2. Shelobaev S. Y., 2001. *Matematycheskiye metody y modely v ekonomyke, fynansakh, byznese* [Mathematical methods and models in economics, finance, business]. M.: YuNYTY- DANA, Moscow, Russia.

3. *Povna tablytsia smertnosti ta serednoi ochikuvanoi tryvalosti zhyttia po Ukraini* [A complete mortality and average life expectancy report for Ukraine], 2018, available at: : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/t_nsotg/tabl_narod_2017.xlsx.
4. *Strakhovi anuitety* [Insurance annuities], 2018, available at: <http://www.megos.org.ua/navczannia/strachuvannia.18.3.html>.
5. Marchenko M., 2018. *Zastosuvannia matematychnykh metodiv v ekonomitsi* [Application of mathematical methods in economics], available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mir_2010_6_24.pdf.
6. Berezhna L. V., Snytiuk O. I., 2009. *Ekonomiko-matematychni metody ta modeli u finansakh: navchalnyi posibnyk* [Economic and mathematical methods and models in finance]. K.: Kondor, Kiev, Ukraine.
7. Vitlinskyi V. V., Tereshchenko T. O., Savina S. S., 2016. *Ekonomiko-matematychni metody ta modeli: optymizatsiia: navchalnyi posibnyk* [Economic-mathematical methods and models: optimization]. K.: KNEU, Kiev, Ukraine.

Olha Kryvytska, PhD in Economics, Associate Professor at the Economics Department, National University of Ostroh Academy

Implementation of economic and mathematical instruments in terms of justification of the attraction of the life insurance

The article notes that the life insurance service is one of the factors which will help to take down social and economic tensions in society and acts as a tool of financial protection. A simulation model of life insurance has been built by taking into account different factors: changes in the rate of return; income levels of the households; the duration of the life insurance contract; the frequency of payments and reimbursement; demographic characteristics of society. The target of building a simulation model was to justify the benefits of long-term life insurance, which will increase social protection of the population and form long-term investment resources. The construction of the simulated model was based on actuarial calculations based on the financial capabilities of the population. It was conducted mid-term forecasting of the minimum wage, the average monthly wage of one full-time employee, the minimum size of existing pensions by simple and weighted moving average, exponential and linear smoothing methods.

Specified misunderstanding of the majority of citizen about the fact that the cost of funds is constantly changing over time. On the basis of the calculations made have been proved that as earlier insurant concludes an agreement, the less cost loading he will receive in the present time.

It is emphasized that the receipt of the accumulated amount in the form of a one-time payment, which is the result of life-annuity insurance, is not always convenient for citizens with a low financial culture, since it is possible to spend, save and multiply the received funds correctly, if they possess a certain set of knowledge and skills. It is much more convenient for most of the population to use a convenient format - periodic receipt of the specified sum insured. The size of the insurer's payment depends on the period of receipt of the sum insured (annually, quarterly, monthly) and the starting of payments.

Key words: simulation model, investment, life insurance, income of the household.

Стаття надійшла до редакції 20.07.2018 р.

Н.В. Рощина, к. е. н., доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Н.О. Черненко, к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПИТАННЯ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена питанням розвитку та визначення сутності внутрішнього аудиту, а також необхідність його практичного застосування на підприємстві, який, разом з іншими факторами, зумовлює та сприяє оцінці фінансового стану підприємства та підвищенню ефективності управління ризиками. Авторами запропонована методика оцінки якості внутрішнього аудиту, що дає змогу досягти такої організації, яка може бути оптимальною як з точки зору методології внутрішнього аудиту, так і у відношенні його економічної ефективності. У статті зазначено, що впровадження внутрішнього аудиту необхідне для вдосконалення діяльності організаційних структур, оцінці дій посадовців, які забезпечують управління та визначення фінансової стратегії підприємств. Визначено, що у застосування внутрішнього аудиту призведе до економії витрат підприємств та значно підвищить інтерес серед інвесторів і контрагентів.

Ключові слова: управління ризиками, ефективність, внутрішній аудит.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економічних відносин потреба в ефективному управлінні підприємством набуває першочергового значення. Для досягнення поставлених цілей організації, систематизованому підході до оцінки фінансового стану підприємства та підвищення ефективності управління ризиками застосовується внутрішньогосподарський аудит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблемою визначення сутності внутрішнього аудиту та його ролі в управлінні підприємством присвячено праці провідних вчених. Слід відзначити таких науковців: В.С.Рудницький, В.В. Немченко, О.Ю. Редько, Л.О. Сухарева, О.О.Бодюк. Проте, варто зауважити, що у більшості наукових праць мало уваги приділено внутрішньогосподарському аудиту, його практичному застосуванню, перевагах та недоліках його застосування на підприємстві.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку та визначення сутності внутрішнього аудиту, а також необхідність його

практичного застосування на підприємстві. Результатом роботи є визначення доцільності застосування внутрішнього аудиту в управлінні підприємством для досягнення поставлених цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині, в умовах бурхливого розвитку економічних відносин, необхідність у якісній інформації щодо оцінки фінансового стану підприємств стрімко зростає. Для прийняття ефективних та виважених рішень керівники потребують ефективного використання ресурсів — людських, фінансових та матеріальних. На сьогодні це стає необхідним фактором для успішного управління організацією, а тому застосування внутрішнього аудиту набуває своєї доцільності у використанні. Внутрішньогосподарський контроль підприємств можна характеризувати як систему, що функціонує всередині підприємства і як функцію управління, яку виконують відповідні відділи, служби чи окремі особи відповідно до покладених на них посадових обов'язків: інженерна служби, економічний відділ та економіст, головний бухгалтер і обліковий персонал, матеріально-відповідальні особи тощо.

Наявність компетентного персоналу на підприємствах, що заслуговує на довіру, з чітко визначеними правами й обов'язками є найважливішим елементом внутрішнього аудиту. Права й обов'язки кожного працівника підприємства повинні бути чітко визначені у посадових інструкціях, а працівники повинні бути компетентними, чесними і ретельними.

Міжнародний стандарт аудиту МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» визначає внутрішній аудит як оцінювальну діяльність служби, яка створена в межах суб'єкта господарювання як відділ цього суб'єкта господарювання.

Основною метою діяльності підприємств є: досягти поставлених цілей, для досягнення яких керівництво обирає стратегію діяльності та встановлює відповідні тактичні шляхи, створює необхідну організаційну структуру та культуру. Однак, у повсякденній діяльності підприємства постійно стикаються з зовнішніми та внутрішніми проблемами та факторами, які у різній мірі впливають на можливість підприємства та його керівництва досягти мети.

Фактори впливу призводять до появи ризиків. Ризик – це можливість того, що відбудеться подія, яка вчинить негативний вплив на досягнення цілей підприємства. Ризик-апетит – це ступінь ризику, який підприємство вважає для себе прийнятним у процесі досягнення своїх цілей.

Для запобігання значному впливу ризиків, на підприємствах необхідно створювати систему управління ризиками. Процедури та засоби внутрішнього контролю, які застосовуються на підприємстві визначаються в залежності від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів ризику, галузі функціонування та цілей підприємства. Необов'язково доручати здійснення всіх видів контролю окремому підрозділу. Можна розподілити відповідальність між різними підрозділами, вбудовуючи процедури контролю у їхню поточну діяльність, і знати, де і які процедури встановлено. Однак треба пам'ятати та розуміти, що відповідальність за створення та відповідне функціонування системи внутрішнього контролю несе керівництво підприємства. Власники, учасники або акціонери підприємства в цьому процесі зацікавлені у ефективності системи внутрішнього контролю,

яка сприяє зниженню ризикованості їхніх вкладень.

Для кількісного визначення ступеня ризику на підприємствах найбільшого практичного застосування набув статистичний метод. При розрахунках використовують статистичні дані підприємства [1, 177-182]. Ймовірність втрат шукають за формулою:

$$F = \frac{N^0}{N^{заг}}$$

де, F – ймовірність виникнення певного рівня витрат;

N^0 – число випадків настання конкретного рівня втрат;

$N^{заг}$ – загальна кількість випадків у статистичній вибірці, включаючи й успішні операції даного виду.

Коли є достатньо інформації про реалізацію певних ризиків в минулому на підприємствах, то суб'єкту господарювання легше оцінити їх реалізацію у майбутньому.

Під внутрішнім аудитом варто розуміти діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності компанії. Внутрішній аудит допомагає компанії досягти поставлених цілей, використовуючи систематизовані та послідовні підходи до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління.

Для оцінки адекватності та ефективності діючих систем управління ризиками та систем внутрішнього контролю, сучасні підприємства можуть впроваджувати ризик-орієнтовану модель внутрішнього аудиту. У міжнародних стандартах внутрішнього аудиту (далі – стандартів) описано сутність роботи внутрішнього аудиту, відповідно до якого, внутрішній аудит являє собою проведення оцінки та сприяння вдосконаленню процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління. Ці «стандарти» поділяють діяльність внутрішнього аудиту на три складові: оцінка ефективності системи управління ризиками, оцінка системи внутрішнього контролю та оцінка корпоративного управління.

При адекватній і добре спланованій організації внутрішній аудит виступає тим інструментом, який сприяє зростанню багатства

власників підприємства завдяки максимізації ринкової вартості компанії. В економічній літературі найбільш поширеним підходом вимірювання вартості компанії виступає показник EVA – Economic value added [2], що розраховується наступним чином:

$$EVA = (ROCE - WACC) \cdot C$$

де, EVA - економічна додана вартість;

ROCE- чистий операційний прибуток після коригувань та податків;

WACC - середньозважена вартість капіталу;

C - вкладений капітал.

У випадку, якщо EVA перевищує нуль, значить бізнес розвивається і його вартість зростає; якщо $EVA = 0$, значить бізнес стоїть на місці; якщо $EVA < 0$, вартість бізнесу падає.

Розрахунок показника EVA не є завданням аудиторів, а його розрахунок є доволі складним, трудомістким і часто неточним. Цей показник неодноразово піддавався критиці в наукових колах і ставлення до нього залишається доволі неоднозначним. Однак, при правильному розрахунку він залишається доволі інформативним, при його розрахунку використовується широкий спектр допоміжних показників, які у сукупності відображають фінансовий стан підприємства і певною мірою використовуються у більшості відомих системах показників.

При розрахунку даного показника фігурує чистий прибуток, який, у свою чергу, залежить від дуже багатьох чинників, отже вивчення, прогнозування і коригування цих чинників може значною мірою змінити значення чистого прибутку у перспективі. Найбільш загально прибуток обчислюється як різниця між доходами і витратами, отже потрібно розглянути чинники, що впливають на доходи (утримання і завоювання частки ринку, можливість утримувати високий рівень цін, постійне вдосконалення і оновлення продукції) і витрати (можливість мінімізації витрат шляхом оптимізації управлінських та операційних функцій).

Отже, внутрішні аудитори виконують основну мету – допомагають керівництву підприємства досягти визначених цілей, розширити можливості бізнесу, удосконалити його операційні процеси та знизити ризики в ході виконання аудиторських завдань з надання впевненості та консультативних послуг.

Відповідно до ризик-орієнтованої моделі, організована служба внутрішнього аудиту допоможе виконати основні завдання системи внутрішнього контролю. Однак, впровадження моделі ризик-орієнтованого внутрішнього аудиту має як переваги так і недоліки, табл. 1.

З табл. 1. видно, що діяльність внутрішнього аудиту пов'язана з моніторингом системи внутрішнього контролю. Внутрішній аудит являє собою оцінку надійності та ефективності існуючої системи внутрішнього контролю, а внутрішні аудитори – фахівцями, покликаними неупереджено та професійно провести таку оцінку. Тобто, внутрішній аудит виконує завдання незалежного аналізу та оцінювання різних аспектів діяльності підприємства, та надає керівництву підприємства впевненості у тому, що створена ними система контролю працює надійно та ефективно.

За даними «Міжнародного інституту внутрішнього аудиту» [5, 201-209] близько 55% керівників служб внутрішнього аудиту провідних підприємств в економічно розвинених країнах підзвітні аудиторському комітету, який діє при раді директорів компанії, близько 22% – виконавчому керівництву і майже 25% – фінансовому директору або контролеру. Внутрішній аудит в організаційному плані повинен підкорятися більш високому рівню управління, ніж об'єкт перевірки. Саме внутрішній аудит, незалежний щодо виконавчих органів компанії, відіграє роль своєрідного каталізатора пропозицій стосовно мінімізації наслідків ризиків і використання резервів поліпшення фінансово-господарської діяльності. Тим самим він активно сприяє реалізації стратегії розвитку підприємства.

Найвищою оцінкою ефективності служби внутрішнього аудиту є гарантія, що всі системи підприємства побудовані та функціонують адекватно, що необхідні механізми контролю вбудовано у кожний бізнес-процес та вони належно працюють.

На практиці достатньо важко оцінити ефективність внутрішнього аудиту, тому що: результат не завжди вимірюється кількісно; ефективність залежить не тільки від аудиторів, але й значною мірою – від наступних дій замовників аудиторського завдання; вагому роль відіграє суб'єктивізм при оцінюванні

замовниками отриманих результатів. Ефективність внутрішнього аудиту неможливо виміряти точно. Однак, щорічно можна відслідковувати певні критерії, незважаючи на ті або інші недоліки більшості з них. Для аналізу продуктивності аудиту використовуються якісні та кількісні показники. Такі показники мають

демонструвати динаміку виконання річного плану СВА (система внутрішнього аудиту) та витрати служби у розрізі проектів. Крім того, система показників покликана оцінити ступінь задоволеності замовників роботою, що її виконано аудиторами.

Таблиця 1 – Переваги та недоліки моделі ризик-орієнтованого внутрішнього аудиту підприємств.

Переваги		Недоліки	
Простота	Не потребується комплексне тестування та опис системи внутрішнього контролю, всієї організації та всіх її процесів, достатньо зосередитися на ризикових зонах.	Ефект "зрошення з бізнесом"	Тісне співробітництво та взаємодія з підрозділом, що перевіряється, можуть вплинути на незалежність та об'єктивність фахівців внутрішнього аудиту.
Універсальність	Є можливість простежити чіткий взаємозв'язок між процесами, ризиками, контролем, можливостями та рекомендаціями, користуючись базами даних проведеного аудиту. Легко продемонструвати, які види ризиків було піддано контролю, а також отримати результати з метою формування впевненості вищого керівництва про стан та ефективність систем внутрішнього контролю.	Новизна підходів	Це складна робота, а тому потрібен час на вивчення та впровадження підходів ризик-орієнтованого внутрішнього аудиту, на збір даних та необхідної інформації, а також на здійснення їхнього аналізу.
Поліпшення взаємодії з підрозділами	Підрозділ, що перевіряється, безпосередньо включається у процес аудиту, тому ясніше розуміє переваги результатів роботи внутрішнього аудиту.	Відсутність у штаті підготовлених фахівців	Ймовірно, буде потрібен час на засвоєння працівниками нових принципів та підходів ризик-орієнтованого внутрішнього аудиту.
Підвищення ефективності внутрішнього аудиту та рекомендацій аудиторів	Ризик-орієнтований внутрішній аудит зосереджує вплив на найбільш ризикових областях, які здатні чинити критичний вплив на діяльність підприємства, ґрунтуючись на аналізі можливого впливу ризиків на досягнення поставлених цілей. Рекомендації дозволяють більш ефективно впливати на рівень "залишкового ризику". Виявляються області, не охоплені контрольними процедурами, підвищується подальша ефективність процесів управління ризиками.	Ризик втрати контролю над деякими областями діяльності	Концентрація на зонах з високим рівнем "властивих ризиків" (до проведення контрольних процедур) може потребувати відмови від проведення перевірок у інших областях, які раніше регулярно контролювалися у інтересах керівництва середньої ланки.
Допомога у обґрунтуванні залучення ресурсів	Через те, що план аудиту розробляється з урахуванням необхідності перевірок істотних ризиків, легше обґрунтувати для керівництва необхідність залучення людських ресурсів.		
Більш творчий і цікавий підхід для персоналу внутрішнього аудиту	Знижується обсяг "рутинної" роботи з виявлення недотримання вимог законодавства, фокус робиться на виявленні та оцінці ризиків і процедур контролю.		

* складено на основі [3; 4, с. 300-488].

До показників ефективності діяльності внутрішнього аудиту можна віднести: чисельність працівників служби внутрішнього аудиту (слід зауважити, що допоки СВА має у своєму розпорядженні достатньо співробітників, є можливість скорочувати чисельний склад, концентруючи увагу на областях високого ризику, підвищуючи таким чином показники продуктивності та ефективності служби); вартість утримання СВА: за умови підконтрольності ризиків та високої упевненості щодо нормального розвитку бізнесу, у керівництва неминуче з'являється бажання знижувати витрати на аудит. Тож керівнику СВА варто тримати на високому рівні ефективність служби, наприклад, оптимізуючи чисельний склад (див. вище). Якщо робота СВА покриває основні ризики діяльності, витрати, звичайно ж, не повинні зростати, якщо не будуть зростати ризики підприємства; кількість звітів про аудиторські перевірки (цей показник має недолік: вимагаються додаткові обумовлення через те, що для проведення аудиторської перевірки різних систем потрібні різні періоди часу. Таким чином, одного року може відбутися велика кількість аудиторських перевірок локальних систем, за результатами яких буде підготовлено більше звітів, ніж іншого року, коли буде перевірено менше число систем, значних за розміром); кількість проведених за період аудитів з розрахунку на одного аудитора (недолік цього показника такий самий, що й у попереднього); кількість завершених аудитів порівняно до затвердженого плану або кількість аудитів, проведених у відповідності до бюджету (таку цифру завжди можна одержати, але, як показник продуктивності служби, вона також має недолік: протягом року завжди трапляються позапланові аудиторські перевірки або розслідування, і це означає, що планові аудиторські перевірки можуть не відбутися або відбутися із зсувом термінів); кількість аудиторських рекомендацій (критерій є обмеженим для застосування: якщо аудитори будуть знати, що мірою ефективності роботи є число рекомендацій, це може спонукати їх надавати погано продумані або нерозумні рекомендації тільки для того, щоб збільшити кількісні показники своєї роботи); відсоток виконаних аудиторських рекомендацій або

кількість повторних аудиторських рекомендацій (може вказувати або на неефективність аудиторських рекомендацій або на слабкість моніторингу виконання аудиторських рекомендацій); пряме скорочення витрат чи економія від виконання рекомендацій аудиту (показник достатньо важко розрахувати об'єктивно); контроль за якістю (працівники, відповідальні за контроль якості робочих документів аудиторської служби, можуть розробити систему балів; чим більшою є кількість балів, тим вищою можна вважати якість роботи); задоволеність замовників (клієнтів) аудиту (добрим показником ефективності є оцінка служби внутрішнього аудиту тими, хто піддавався аудиторським перевіркам. Але знову ж, її важко виміряти, хоча проведення періодичного опитування думок клієнтів представляється корисним).

Одним із напрямків удосконалення управління витратами є проведення внутрішнього аудиту собівартості продукції, використання якого передбачає застосування аналітичних процедур, які дозволяють підтвердити достовірність розрахунку собівартості продукції, виявити помилки в її обліку і калькулюванні, встановити їх винуватців, мобілізувати внутрішні резерви ефективного використання виробничих ресурсів.

Вивчення діяльності підприємств в різних галузях продемонструвало відсутність на більшості з них відділу контролю за використанням ресурсів, що призводить до зловживань та можливості перекручення інформації щодо собівартості продукції, а також негативно позначається на результатах діяльності.

Під час створення відділу внутрішнього аудиту собівартості продукції на підприємствах необхідно визначити його мету, завдання, форми організації внутрішнього аудиту.

Важливим моментом в процесі організації відділу внутрішнього аудиту на підприємстві є підбір працівників. Найбільш економічно виправданим є трьохрівневий спосіб формування відділу. Робота служби внутрішнього аудиту повинна ґрунтуватися на принципах компетентності, самостійності і відповідати «Положенню про службу внутрішнього аудиту».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Для систематизованого підходу до оцінки фінансового стану підприємства та управління ризиками потрібно впроваджувати досконаліші технології отримання та обробки інформації. Саме застосування внутрішнього аудиту дозволяє сформулювати та оптимізувати необхідну інформацію відповідно до потреб керівників, а саме: забезпечити контроль за правильним відображенням в обліку та звітності фінансових результатів господарської діяльності підприємства відповідно до чинного законодавства, а також здійснити нагляд за обліковою політикою та внутрішніми процедурами; провести загальний системний аналіз (зі своєчасністю, правильністю, повнотою і точністю відображення звичайної діяльності у звітності); оцінити ефективність і систему управління.

Доцільністю роботи служби внутрішнього контролю є конкурентні переваги і закріплення позицій на ринку. До того ж внутрішній аудит може не тільки усувати певні недоліки, а й перешкоджати їх здійсненню (тобто внутрішній аудит може завадити появі негативних наслідків у компанії).

Запропонована методика оцінки якості внутрішнього аудиту дає змогу досягти такої його організації, яка може бути оптимальною як з точки зору методології внутрішнього аудиту, так і у відношенні його економічної ефективності. Процедури контролю якості роботи відділу внутрішнього аудиту повинні базуватися на застосуванні «тестів якості внутрішнього аудиту», які розробляються за кожним параметром визнання, і є єдиною системою, за результатами якої якість відділу внутрішнього аудиту знаходить свою кінцеву оцінку. Підтримка якості роботи відділу на оптимальному рівні є однією із основних обов'язків керівника відділу.

Нормативно-правове регулювання внутрішнього аудиту та проблемні питання, що стосуються проведення внутрішнього аудиту на підприємствах потребують подальшого вдосконалення, проте саме цей вид контролю володіє максимальною гнучкістю, здатністю до швидкого виправлення помилок та удосконалення фінансово-господарської діяльності підприємства на рівні самого суб'єкта господарювання. Таким чином, внутрішній аудит має всі необхідні умови для ефективного розвитку.

Список літератури

1. Філозоф О.В. Внутрішній аудит та внутрішній контроль: розмежування понять / О.В. Філозоф // Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2009. №4. С. 177-182.
2. Кравченко В.В. Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання/ В.В.Кравченко// Економічні науки. 2010. Вип. 17. Режим доступу: <http://www.kntu.kr.ua/doc/zb17ekon/stat17/66.pdf>
3. Міжнародний стандарт аудиту 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту». URL: <http://www.ifac.org/sites/default/files/downloads/a034-2010-iaasb-handbook-isa-610.pdf> (дата звернення 22.04.2019).
4. Войнаренко М.П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. пос. / М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарьова, О.В.Замазій. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. /О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куліков; пер. з англ. К. : ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2007. 1172 с.

References

1. Filozop, O.V. (2009), "Internal audit and internal control: differentiation of concepts", *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, vol.1, pp.177-182.
2. Kravchenko, V.V. (2010), "Problems and prospects of development of internal audit in modern conditions of management", *Ekonomichni nauky*, [online], vol. 17, available at: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/66.pdf (accessed 1 May 2019).
3. Internal Audit Review (2010), "Mizhnarodnyi standart audytu 610" [International Standard 610 Audit], available at: <http://www.ifac.org/sites/default/files/downloads/a034-2010-iaasb-handbook-isa-610.pdf> (Accessed 22 April 2019).

4. Voinarenko, M.P. Ponomarova, N.A. and Zamazii, O.V. (2010), *Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti ta audytu* [International Financial Reporting and Auditing Standards], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

5. Seleznov, O.V. Olkhovikova, O.L. Hyk, O.V. Sharashydzhe, T.Ts. Yurkivska, L.Y. and Kulikov, S.O. (2007), *Mizhnarodni standarty audytu, nadannia vpevnenosti ta etyky* [International standards of audit, assurance and ethics], TOV «IAMTs AU «STATUS», Kyiv, Ukraine.

N.V. Roshchina, PhD of Economic sciences, associated professor, associate professor at the department of Theoretical and Applied Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

N.O. Chernenko, PhD of Economic sciences, associated professor, associate professor at the department of International economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

Question about implementation and functioning companies' internal audit

The development and definition of the nature of internal audit and necessity of its practical applying at the enterprise, together with other factors it causes and helps to assess the financial condition of the company and efficiency of risk management, the article is devoted to. The current situation in Ukraine requires solving problems concerning the organization of internal audit at enterprises. Properly organized work of internal audit, especially in the context of the economic crisis, will encourage the employees of the company to comply with the current legislation and regulations, as well as the policies, plans, internal rules and procedures developed by the enterprise, to identify and reduce the risk of unexpected costs or losses and enterprise reputation in a timely manner. Forms of organization of the internal audit service at a separate enterprise should be decided by the owner or manager. The internal audit service must be staffed with professionally qualified, skilled personnel capable of fulfilling their functional responsibilities. The funding of such service should be made at the expense of the identified reserves for improving the efficiency of work, reducing the cost and increase profits.

Effective internal auditing can reduce company costs for external audit, but cannot eliminate its need for the company. It is recommended to use the services of the external auditor of the company for conducting internal audits, because such a combination may lead to the loss of the principle of independence, which is one of the primary factors in the work of the external auditor.

A methodology for assessing the quality of internal audit, which enables one to achieve such an organization, which may be optimal both in terms of the internal audit methodology and in terms of its economic efficiency, was proposed by authors. The implementation of internal audit is necessary to improve for the activities of organizational structures, assess the actions of officials that provide management and definition of financial strategy of enterprises was shown in the article. The use of internal audit will lead to cost savings for enterprises and will significantly increase interest among investors and counterparties, was determined.

Key words: risk management, efficiency, internal audit.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2018 р.

О.С. Харченко, к.е.н., асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
К.С. Садовніченко, Київський університет імені Бориса Грінченка

МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано та реалізовано методичний підхід щодо моделювання ефективності виробничої діяльності підприємства. На основі використання багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу побудовано мультиплікативні моделі виробничої функції Кобба-Дугласа для аграрного підприємства, де результуючою ознакою взято чистий дохід від реалізації продукції, а факторними – залишкову вартість основних засобів як фактор капіталу, річний фонд оплати праці як трудовий фактор. На основі моделі виробничої функції побудовано цільову функцію, що надало можливість розв'язати задачу максимізації операційного прибутку у короткостроковому та довгостроковому періодах. За результатами оптимізації виробничою діяльністю, також розроблено оптимальні плани розвитку обраного підприємства, а саме: оперативний та стратегічний. Крім того, визначена подальша можливість їх реалізації у господарській діяльності підприємств.

Ключові слова: виробнича функція, моделювання, оптимізація, ефективність, операційний прибуток.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стан господарської діяльності аграрних підприємств України та перспективи їх подальшого розвитку в умовах ринкової конкуренції залежать головним чином від ефективності функціонування їх виробничого потенціалу. Ефективність виробничої діяльності – це комплексне відображення кінцевих результатів використання виробничих ресурсів (капіталу, праці, інформації) за певний період часу. Саме через це, проблема підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства полягає в тому, щоб на кожну одиницю виробничих ресурсів – трудових, матеріальних та фінансових – досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Отже, в умовах невизначеності та загострення конкурентної боротьби між сільськогосподарськими виробниками виникає необхідність теоретичного обґрунтування та методичного забезпечення процесу моделювання ефективності виробничої діяльності аграрного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена

стаття. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та прикладних проблем формування і моделювання ефективності підприємств зробили наступні вчені-економісти: В. Андрійчук [1], М. Білошкурський [2], О. Воронін [3], А. Гончарук [4], І. Світличин [5] та ін. Проте, поза увагою дослідників залишається моделювання ефективності виробничої діяльності аграрних підприємств з використанням моделі виробничої функції Кобба-Дугласа [6] на мікрорівні, яка вже понад 90 років не втрачає своєї актуальності.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Головна мета дослідження полягає у розробці дієвих шляхів удосконалення методичного забезпечення моделювання ефективності виробничої діяльності аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. В ринкових умовах господарювання основна мета суб'єкта підприємницької діяльності зводиться до максимізації прибутку. Якщо підприємство працює із стійкою збитковістю протягом кількох років, то проблема його подальшого функціонування залишається відкритою. На нашу думку, методичний апарат максимізації прибутку, що базується на поєднанні моделювання виробничої функції та витрат,

доцільно використати для підвищення ефективності господарської діяльності ТДВ «Русь».

Залежність обсягу виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства від виробничих факторів найкраще формалізується за допомогою мультиплікативної степеневі функції Кобба-Дугласа [6, с.139-165] виду:

$$Q = F(K, L) = AK^\alpha L^\beta \quad (1)$$

де Q – обсяг виробництва;

K – капітал;

L – праця;

$A, \alpha, \beta > 0$.

За умов, що $\alpha + \beta = 1$ на підприємстві наявна постійна віддача від масштабу виробництва, тобто за одночасного зростання K та L на 1% обсяг Q збільшується на 1%; при $\alpha + \beta > 1$ – зростаюча віддача – при одночасному збільшенні K та L на 1% обсяг Q збільшується більше, ніж на 1%; при $\alpha + \beta < 1$ – спадна віддача – при одночасному збільшенні K та L на 1% обсяг Q збільшується менше, ніж на 1% [7, с. 212].

Для зручності моделювання, рівняння виробничої функції Кобба-Дугласа можна подати в логарифмічній формі:

$$\ln Q = \ln A + \alpha \ln K + \beta \ln L. \quad (2)$$

Таблиця 1 – Показники господарської діяльності ТДВ «Русь», які введені в модель виробничої функції Кобба-Дугласа

Рік	Чистий дохід, тис. грн (NR)	Основні засоби, тис. грн (CA)	Середньо-облікова чисельність працівників, осіб (LF)	Річний фонд оплати праці, тис. грн, (PB)	$\ln(NR)$	$\ln(CA)$	$\ln(LF)$	$\ln(PB)$
2007	13412	2013	127	823	9,5039	7,6059	4,8442	6,7130
2008	10457	1570	115	828	9,2550	7,3588	4,7449	6,7190
2009	12485	1340	121	872	9,4323	7,2004	4,7958	6,7708
2010	11541	1020	102	756	9,3537	6,9276	4,6250	6,6280
2011	10692	830	98	836	9,2773	6,7214	4,5850	6,7286
2012	10465	740	91	893	9,2558	6,6067	4,5109	6,7946
2013	11374	620	94	1031	9,3391	6,4297	4,5433	6,9383
2014	11761	410	87	1165	9,3725	6,0162	4,4659	7,0605
2015	15836	1440	65	1248	9,6700	7,2724	4,1744	7,1293
2016	14783	1860	60	1512	9,6012	7,5283	4,0943	7,3212

Сформовано та проведено розрахунки за даними річних фінансових звітів ТДВ «Русь»

У результаті статистичної обробки вихідних даних, наведених на рис. 1, отримано наступне рівняння регресії у логарифмічній формі:

На першому етапі дослідження потрібно формалізувати значення результативного і факторних показників, які вводяться в модель виробничої функції. Оскільки обсяг виробництва підприємств аграрного ремонтно-технічного сервісу в натуральних одиницях вимірювання виразити складно у зв'язку з неоднорідністю наданих послуг, результативною ознакою візьмемо обсяг чистого доходу (NR), замість Q .

Факторна ознака «капітал» інтерпретується нами як залишкова вартість основних засобів на кінець року (Capital Assets, CA), а праця – або середньооблікова чисельність працівників (Labour Force, LF), або річний фонд оплати праці (Payroll Bill, PB).

Для максимізації операційного прибутку при розробці стратегії розвитку ТДВ «Русь» необхідно здійснити обробку офіційної статистичної інформації засобами кореляційно-регресійного аналізу, на основі якої визначається ступінь впливу факторних ознак на результативну за допомогою рівняння регресії. Оцінимо вплив залишкової вартості основних засобів та середньооблікової чисельності працівників на обсяг чистого доходу, попередньо логарифмуючи кожен член статистичної сукупності (табл. 1).

$$\ln NR = \ln 9,893 + 0,153 \ln CA - 0,342 \ln LF \quad (3)$$

або:

$$NR = 19794 CA^{0,153} LF^{-0,342}. \quad (4)$$

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Вывод итогов								
2									
3	Регрессионная статистика								
4	Множественный R	0,785966696							
5	R-квадрат	0,617743648							
6	Нормированный R-квадрат	0,508527547							
7	Стандартная ошибка	0,101424566							
8	Наблюдения	10							
9									
10	Дисперсионный анализ								
11		df	SS	MS	F	Значимость F			
12	Регрессия	2	0,11636917	0,058184585	5,656159158	0,034533571			
13	Остаток	7	0,072008599	0,010286943					
14	Итого	9	0,188377769						
15									
16		Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
17	Y-пересечение	9,893158041	0,759785935	13,02098076	3,6693E-06	8,096549794	11,68976629	8,096549794	11,68976629
18	ln(CA)	0,152793574	0,065380727	2,336981879	0,052075826	-0,001807278	0,307394426	-0,001807278	0,307394426
19	ln(LF)	-0,341873965	0,137107225	-2,493478835	0,041385292	-0,666081035	-0,017666894	-0,666081035	-0,017666894

Рисунок 1 – Результати моделювання виробничої функції Кобба-Дугласа ТДВ «Русь» (трудовий фактор – середньооблікова чисельність працівників)
Сформовано авторами особисто з використанням MS Excel

Дана залежність обсягу чистого операційного доходу від залишкової вартості основних засобів та середньооблікової чисельності працівників описується коефіцієнтами множинної кореляції та детермінації, числові значення яких становлять відповідно $R = 0,786$ та $R^2 = 0,618$. Коефіцієнт множинної детермінації вказує на те, що сумарний вплив регресорів моделі на результат становить всього 61,8%, а вплив інших факторів складає 38,2%. Сума параметрів $\alpha + \beta = -0,189 < 1$, що вказує на неможливість формалізувати виробничу функцію на основі оцінюваних параметрів.

Отримане рівняння виробничої функції Кобба-Дугласа, представлене формулою (4), є некоректним, оскільки основною умовою даної моделі є навід'ємність її параметрів, а параметр $\beta = -0,342$, у зв'язку з чим модель є неадекватною. Таким чином, необхідно побудувати виробничу функцію для ТДВ «Русь» за іншим трудовим фактором – «річний фонд оплати праці». Для аналізу візьмемо дані табл. 1 Унаслідок економіко-математичного моделювання, результати якого ілюструє рис. 2, отримано наступне рівняння регресії:

$$NOR = 235,1CA^{0,147}PB^{0,425}. \quad (5)$$

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Вывод итогов								
2									
3	Регрессионная статистика								
4	Множественный R	0,843451613							
5	R-квадрат	0,711410624							
6	Нормированный R-квадрат	0,628956516							
7	Стандартная ошибка	0,088126389							
8	Наблюдения	10							
9									
10	Дисперсионный анализ								
11		df	SS	MS	F	Значимость F			
12	Регрессия	2	0,134013946	0,067006973	8,627958567	0,012911633			
13	Остаток	7	0,054363823	0,00776626					
14	Итого	9	0,188377769						
15									
16		Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
17	Y-пересечение	5,459961792	0,983818141	5,549767345	0,000860125	3,133601557	7,786322026	3,133601557	7,786322026
18	ln(CA)	0,146887663	0,05677874	2,587018732	0,036101223	0,012627278	0,281148048	0,012627278	0,281148048
19	ln(PB)	0,424804355	0,131051309	3,24151172	0,014223274	0,114917251	0,734691458	0,114917251	0,734691458

Рисунок 2 – Результати моделювання виробничої функції Кобба-Дугласа ТДВ «Русь» (трудовий фактор – річний фонд оплати праці)
Сформовано авторами особисто з використанням MS Excel

Змінні рівняння свідчать про те, що збільшення залишкової вартості основних засобів

на кінець року на 1% призводить до зростання обсягу чистого доходу на 0,147%, а збільшення

фонду оплати праці на 1% – до зростання чистого операційного доходу на 0,425%. Сумарне зростання факторів призводить до збільшення доходу на 0,572%. Рівняння описується коефіцієнтом множинної кореляції $R = 0,843$, значення якого вказує на зв'язок високої щільності між факторними та результативною ознаками. Коефіцієнт множинної детермінації $R^2 = 0,711$, отже варіації обсягу чистого операційного доходу зумовлюється на 71,1% варіацією залишкової вартості основних засобів та річного фонду оплати праці. При цьому сума параметрів рівняння $\alpha + \beta = 0,572 < 1$, що свідчить про спадну віддачу від масштабів виробництва, у зв'язку з чим може бути використана для максимізації прибутку ТДВ «Русь» та підвищення ефективності його виробничої діяльності.

Перевіримо значущість коефіцієнта множинної кореляції, обчисливши спостережуване значення статистичного t -критерію за формулою [8]:

$$t = \sqrt{\frac{R^2}{1-R^2}} \cdot (n-m-1) = \sqrt{\frac{0,843}{1-0,843}} \cdot (10-2-1) = 16,25. \quad (6)$$

Табличне значення t -статистики з рівнем значущості $\alpha = 0,05$ і ступенями вільності $k = n - m - 1$ становить 3,08 (n – кількість статистичних даних, m – кількість факторів). Спостережуване значення t -критерію $16,25 \notin [-3,08; 3,08]$, що доводить суттєвість зв'язку між результатом і факторами.

Істотність зв'язку коефіцієнта детермінації перевіряємо за допомогою таблиці F -критерію для 5% рівня значущості. З даних, наведених на рис. 2, фактичне значення F -критерію дорівнює 8,6. критичне значення $F_{\tau}(0,95) = 4,07$, у 2 рази менше від фактичного, що підтверджує істотність кореляційного зв'язку між досліджуваними ознаками.

Побудуємо цільову функцію операційного прибутку як різницю між функцією чистого доходу і витратами операційної діяльності на кінець 2016 року. При цьому сума витрат на оплату праці і відрахувань на соціальні заходи узагальнено співвідносяться з річним фондом оплати праці коригуванням на коефіцієнт 1,22 (нарахування на заробітну плату як Єдиний соціальний внесок).

У короткостроковому періоді змінним є фактор праці, вартість основних засобів залишається незмінною. Побудуємо цільову функцію максимізації операційного прибутку ТДВ «Русь» для короткострокового періоду:

$$OP = 235,1CA^{0,147}PB^{0,425} - (1,22PB + A + M + OOC) \xrightarrow{PB} \max, \quad (7)$$

де OP – operating Profit – операційний прибуток, грн;

A – Amortization – амортизація, $A = \text{const}$;

M – Materials – обсяг матеріальних витрат, $M = 0,5NOR$;

OOC – Other Operating Cost – інші операційні витрати, $OOC = \text{const}$;

$\xrightarrow{PB}$ – позначення означає, що оптимізація здійснюється за змінною PB .

Відповідно, для довгострокового періоду дана функція набуде вигляду:

$$OP = 235,1CA^{0,147}PB^{0,425} - (1,22PB + 0,2CA + 0,5NOR + OOC) \xrightarrow{CA, PB} \max, \quad (8)$$

де $A = 0,2CA$;

$\xrightarrow{CA, PB}$ – означає, що оптимізація здійснюється за змінними CA і PB .

Задачу максимізації операційного прибутку досліджуваного підприємства необхідного розв'язати як для розробки оперативного (короткострокового), так і для стратегічного (довгострокового) плану його розвитку на основі отриманих цільових функцій (7-8). Слід зауважити, що при стратегічному плануванні змінними є всі виробничі фактори і відповідні статті витрат. Отже, моделювання максимізації операційного прибутку підприємств дає наступні результати (табл. 2).

З даних табл. 2 видно, що у короткостроковому періоді максимальний обсяг операційного прибутку для ТДВ «Русь» може скласти 3096 тис. грн. Максимальний рівень рентабельності операційної діяльності при цьому досягне 21,5%, що стане можливим за рахунок збільшення річного фонду оплати праці у 1,6 рази за незмінної залишкової вартості основних засобів. При цьому існує резерв зменшення операційних витрат на 19% (за рахунок оптимізації матеріальних затрат на 32%). Чистий дохід збільшиться на 31,3%.

Очевидно, що зростання витрат на оплату праці передбачає додаткове залучення трудових ресурсів. Середньомісячна заробітна плата

одного працівника наприкінці 2016 р. складає 2100 грн. Для матеріального заохочення персоналу в короткостроковому періоді збільшимо її величину до 4200 грн (варто врахувати, що мінімальна заробітна плата станом на 1 січня 2017 року становила 3200 грн). Тоді середньорічна заробітна плата одного працівника

складе понад 50 тис. грн. Відношення оптимального обсягу річного фонду оплати праці до середньорічної заробітної плати дає змогу обчислити необхідну чисельність персоналу, яка становитиме 64 особи, тобто трудові ресурси необхідно збільшити на 6,7%.

Таблиця 2 – Порівняння оптимальних показників господарської діяльності ТДВ «Русь» зі звітними показниками

Найменування показника	2016 рік	Оптимальний оперативний план	Оптимальний стратегічний план	Оперативний план, у % до 2016 року	Стратегічний план, у % до оперативного
1. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	1860	1860	8371	-	450,1
2. Середньорічна чисельність працівників, осіб	60	64	74	106,7	115,6
3. Чистий дохід, тис. грн	14783	19407	28495	131,3	146,8
4. Операційні витрати, тис. грн, у тому числі:	17780	15008	22528	84,4	150,1
- матеріальні затрати, тис. грн	14340	9703	14247	67,7	146,8
- витрати на оплату праці	1512	3226	4440	213,4	137,6
- відрахування на соціальні заходи	559	710	977	127,0	137,6
- амортизація	179	179	1674	100,0	935,2
- інші операційні витрати	1190	1190	1190	100,0	100,0
5. Середньомісячна заробітна плата, грн	2100	4200*	5000	200,0	119,0
6. Операційний прибуток (збиток), тис. грн	20	4399	5967	у 22 рази	135,6
7. Фондовіддача, грн/грн	7,9	10,4	3,4	131,3	32,6
8. Продуктивність праці, тис. грн / особа	246,6	303,2	385,1	123,1	127,0
9. Матеріаловіддача, грн/грн	1,0	2,0	2,0	194,0	100,0
10. Рентабельність операційної діяльності, %	0,11	22,7	20,9	×	×

*мінімальна заробітна плата з 1 січня 2017 року 3200 грн.

Особисті розрахунки авторів.

Для досягнення 3,7 млн. грн операційного прибутку за оптимальним стратегічним планом необхідно у 2,1 рази збільшити річний фонд оплати праці. При цьому обсяг чистого доходу збільшиться у 1,9 рази, а операційних витрат зменшиться на 15,6%. Це дасть змогу додатково працевлаштувати 14 працівників, тобто збільшити на 23% середньооблікову чисельність персоналу і досягнути значного соціального ефекту. Даний показник отримано за умови, що середньомісячна заробітна плата у довгостроковій перспективі збільшиться до 5000 грн.

Розв'язання задачі максимізації операційного прибутку дає також змогу оптимізувати показники ефективності використання виробничих ресурсів підприємства. Так, в ТДВ «Русь» оптимальний рівень фондовіддачі основних засобів згідно оперативного плану зросте на 31%, матеріаловіддачі – у 2 рази, а продуктивності праці – на 23%. Рентабельність операційної діяльності зросте на 20,8% і свідчатиме, що на 1 грн операційних витрат припадає 21 коп. операційного прибутку, порівняно з 0,1 коп. у 2016 році. Планова динаміка зазначених

показників у довгостроковій перспективі свідчить про те, що підвищення ефективності господарської діяльності ТДВ «Русь» може бути досягнуто шляхом інтенсифікації виробничого процесу, а тому потребує додаткових капіталовкладень і впровадження інновацій.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, за результатами моделювання виробничої функції Кобба-Дугласа для ТДВ «Русь» та побудови оптимізаційних задач максимізації його операційного прибутку для короткострокового та довгострокового періодів (відповідно операційний та стратегічний плани

розвитку), можна зробити висновок, що підприємство має необхідний потенціал для відтворення та підвищення рівня ефективності виробничої діяльності. Для розвитку підприємства у довгостроковій перспективі та підвищення ефективності його виробничої діяльності необхідно додатково залучити відповідну кількість працівників, оптимізувати структуру матеріальних затрат та придбати сучасні основні засоби. Подальших наукових досліджень потребують питання фінансового забезпечення підвищення ефективності виробничої діяльності на аграрних підприємствах України..

Список літератури

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 292 с.
2. Білошкурський, М. В. Методичні аспекти максимізації прибутку шляхом моделювання виробничої функції в системі антикризового управління підприємствами. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. 2008. Вип. II. С. 143-151.
3. Воронін О. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва. *Економіст*. 2007. Вип. №4 (246). С. 57-62.
4. Гончарук, А. Г. Моделювання комплексного показника економічної ефективності промисловості України. *Економіка промисловості*. 2005. Вип. № 4. С. 52-55.
5. Світличин, І. І. Теоретико-методологічні аспекти оцінки ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 3(24). С. 438-445.
6. Cobb, C. W., Douglas P. H. Theory of Production. *American Economic Review. Supplement*. 1928. Vol. 18, No. 1. – P. 139-165.
7. Ястремський О. І. Гриценко О.Г. Основи мікроекономіки: підруч. Вид. 2-ге, перероб. і доп., з Модельно-комп'ютерним додатком на лазерному диску. Київ, 2007. 579 с.
8. Економетрія : навч. посіб. / Жлуктенко В. І. та ін., за ред. С. І. Наконечного. Київ, 2005. 552 с.

References

1. Andriichuk, V. H. (2005). *Efektivnist diialnosti ahrarnykh pidpriemstv: teoriia, metodyka, analiz* [Efficiency of activity of agrarian enterprises: theory, methodology, analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Biloshkurskyi, M. V. (2008). "Methodical aspects of profit maximization by modeling the production function in the system of crisis management of enterprises", *Bulletin of Chernivtsi Trade and Economics Institute KNTEU*, vol. 2, pp. 143-151.
3. Voronin, O. (2007). "Methodology for determining the general indicator of economic efficiency of production", *Economist*, no. 4(246), pp. 57-62.
4. Honcharuk, A. H. (2005). "Modeling of a complex index of economic efficiency of Ukrainian industry", *Ekonomika promyslovosti*, no. 4, pp. 52-55.
5. Svitlyshyn, I. I. (2012). "Theoretical and methodological aspects of evaluation of the efficiency of agricultural enterprises functioning", *Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, vol. 3(24), pp. 438-445.
6. Cobb, C. W. and Douglas, P. H. (1928). Theory of production, *American Economic Review*, vol. 18, no. 1, pp. 139-165.
7. Yastremskyi, O. I. and Hrytsenko, O. H. (2007). *Osnovy mikroekonomiky* [Fundamentals of microeconomics], Znannia-Pres, Kyiv, Ukraine.

8. Nakonechnyi, S. I. (ed.), Zhluktenko, V. I., Vodzianova, N. K., Savina, S. S. and Kolodinska, O. V. (2005). *Ekonometriia* [Econometrics], Vydavnytstvo Yevropeiskoho universytetu, Kyiv, Ukraine.

O. Kharchenko, PhD in Economics, Assistant at the Department of Theoretical and Applied Economics, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

K. Sadovnichenko, "Boris Grinchenko Kyiv University"

Modeling efficiency of production activity of the enterprise

The study of the peculiarities of the functioning of enterprises in the conditions of market competition has made it possible to determine that the state of economic activity of agrarian enterprises of Ukraine and the prospects for their further development depend mainly on the efficiency of the functioning of their production potential. It is determined that the efficiency of production activity is a complex reflection of the final results of the use of productive resources (capital, labor, information) over a certain period of time. It is precisely because of this that the problem of increasing the efficiency of the enterprise's production activity is to achieve the maximum possible increase in the volume of production (income, profit) per unit of labor resources, labor, material and financial. Consequently, in the conditions of uncertainty and aggravation of competition between agricultural producers, there is a need for theoretical substantiation and methodological support for the process of modeling the efficiency of the production activity of the agrarian enterprise. The article proposes and implements a methodical approach to modeling the efficiency of the enterprise's production activities. On the basis of multi-factor correlation-regression analysis, multiplicative models of the production function of Cobb-Douglas for the agrarian enterprise were constructed, where the net result was realized from the sales of products, and the factor - the residual value of fixed assets as a factor of capital, the annual wage fund as a labor factor. On the basis of the model of production function, the target function was constructed, which made it possible to solve the problem of maximizing operating profit in the short and long-term periods. In addition, a study of the selected enterprise has made it possible to indicate that the company has the necessary capacity to reproduce and increase the level of efficiency of its production activities by additional involvement of the corresponding number of employees, optimization of the structure of material costs and updating of fixed assets. The further possibility of their realization in the economic activity of enterprises is determined.

Keywords: production function, modeling, optimization, efficiency, operating profit.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2018 р.

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Випуск 6, 2018

Видавець: Міжнародний університет фінансів
м. Київ, пр. Перемоги, 37, КПІ ім.І.Сікорського, корп.1 (ліве крило)

ISSN 2415-3583

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Київ, 2018