

**Електронний додаток до матеріалів
Міжнародної наукової конференції**

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ТА ІННОВАЦІЇ:
ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ**

присвячена видатному вченому-економісту О. Г. Ліберману

Тези доповідей

16–17 листопада 2017 року

м. Харків

**Харків
2017**

Рекомендовано на засіданні вченої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (протокол № 2 від 17.10.2017 р.), вченої ради Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (протокол № 13 від 23.10.2017 р.)

Рецензенти: **Бубенко Павло Трохимович** – д. е. н., проф., директор Північно-Східного наукового центру НАН і МОН України;

Криворучко Оксана Миколаївна – д. е. н., проф., завідувач кафедри менеджменту Харківського національного автомобільно-дорожнього університету;

Чорна Марина Віталіївна – д. е. н., проф., завідувач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 16–17 листопада 2017 р. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2017. Укр. мова, рос. мова, англ. мова

У виданні наведено результати наукових досліджень учасників, проведених у рамках дванадцяті Міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки і практики», присвяченій видатному вченому-економісту О. Г. Ліберману». Розглянуто питання теоретичних і прикладних засад формування та розвитку конкурентоспроможності й активізації інноваційних процесів економіки України в контексті міжнародної інтеграції. Невід'ємною частиною цього видання є збірка тез доповідей учасників конференції на електронному носії.

Видання містить корисну інформацію для подальших наукових досліджень, практичні рекомендації з удосконалення бізнесу та шляхи вирішення актуальних проблем інноваційного розвитку економіки. Рекомендовано фахівцям різних галузей економіки, державним службовцям, представникам бізнесу, наукових, освітніх і громадських організацій, науковцям, аспірантам і студентам економічних спеціальностей.

ЗМІСТ

Секція 1. Стратегічне управління конкурентоспроможністю та впровадженням інновацій

<i>Авраменко О. В.</i> Ділова розвідка як засіб підвищення конкурентоспроможності	77
<i>Астахова И. Э.</i> Формирование конкурентных преимуществ на основе эффективного использования маркетинговых активов предприятия.....	81
<i>Божко М. В.</i> Вплив концентрації та інтенсифікації на структуру витрат галузі рослинництва.....	84
<i>Бондаренко Л. М., Набока С. О.</i> Тенденції розвитку підприємств України в сучасних умовах.....	87
<i>Бондаренко Л. М., Ярквий О. Е.</i> PEST-аналіз як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках.....	91
<i>Бондаренко Л. М., Хохлова А. Ю.</i> Застосування методів статистичного прогнозування під час формування програми розвитку ЗЕД підприємства	95
<i>Веретенникова Г. Б.</i> Якість функціонування робочої групи з питань контролінгу.....	100
<i>Верецагіна Г. В.</i> Аналіз показників інвестиційно-інноваційної привабливості регіонів України.....	104
<i>Гайванович Н. В.</i> Прогресивні форми взаємодії учасників системи дистрибуції.....	108
<i>Гаміє А. М.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття стратегічних рішень щодо розвитку підприємств	111
<i>Геращенко І. М.</i> Показники для оцінювання конкурентоспроможності підприємств	116
<i>Гончар М. Ф.</i> Системність як принцип формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах	119

Демченко Г. В. Загальні аспекти вибору показників оцінки інноваційної активності промислових підприємств	122
Дмитренко Ю. В. Кадрове планування на підприємстві	126
Довгаль О. А. Стратегія активізації інноваційного розвитку німеччини «High Tech Strategy 2020»	129
Захаров В. А. Операційні пріоритети як ключовий елемент підвищення якості операційного менеджменту	133
Зверук Л. А. Інноваційна бізнес-модель як основа нової архітектури розвитку банку.....	137
Іпполітова І. Я. Проведення енергетичного аудиту на підприємстві для підвищення його конкурентоспроможності	141
Колодізева Т. О. Використання принципів теорії обмежень при проектуванні логістичних систем	145
Комарков Д. В. Понятійний апарат економічної безпеки розвитку підприємства.....	149
Лаптев В. І., Іванова О. Ю. Людські ресурси як чинник забезпечення економічної безпеки країни.....	154
Луценко Н. А. Форсайт вищої освіти: світовий досвід проведення прогнозу й актуальність для України.....	159
Мазурук Г. І. Конкуренція та конкурентоспроможність страхового сектора в Україні	163
Мартиненко М. В. Інноваційний підхід до удосконалення професійної освіти працівників	167
Мельник О. Г. Стратегічні пріоритети державного регулювання розвитку інноваційних систем у національній економіці України.....	172
Мельникова К. В. Фактори впливу на формування фінансової стратегії логістичної системи.....	176
Мурашко І. С. Узагальнення підходів до визначення механізму сталого розвитку підприємства	179

<i>Омелаенко Н. Н. Моделирование инновационных процессов</i>	182
<i>Отенко П. В. Концептуальні засади формування та реалізації механізмів корпоративної безпеки на вітчизняних підприємствах.....</i>	187
<i>Плеханова Т. Є. Аналіз основних етапів стратегічного планування розвитку підприємства</i>	192
<i>Панкова Ю. М. Економічна поведінка мультикультурних груп у нових формах міжнародного бізнесу.....</i>	196
<i>Піддубна Л. І. Ключові вимоги до синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.....</i>	200
<i>Поклонська Л. С. Оптимізація виробничого циклу підприємства.....</i>	205
<i>Резнікова Т. О., Беліков М. П. Підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі криптовалюти</i>	208
<i>Резнікова Т. О., Діченко А. А. Напрямки конкурентних відносин США та Китаю.....</i>	212
<i>Sigaeva T. E., Korovkin M. R. Innovative technologies for personal management.....</i>	216
<i>Селезньова Г. О. Стратегія енергозбереження підприємства: сутність і складові елементи</i>	220
<i>Севостьянова Г. С. Конкуренція як один із чинників ефективності під час проведення публічних закупівель.....</i>	224
<i>Сиваш Ю. М. Аналіз інноваційного розвитку промисловості України.....</i>	227
<i>Семигуліна І. Б., Семигулін П. К. Узагальнення підходів до визначення механізму сталого розвитку підприємства</i>	232
<i>Томах В. В. Оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності</i>	236

<i>Ярошенко І. В., Ярошенко І. В. Значення системи прогнозування в національній економіці України.....</i>	<i>240</i>
--	------------

Секція 2. Міжнародна конкуренція та конкурентоспроможність

<i>Бестужева С. В. Сучасні протиріччя міжнародної торговельної сфери як фактор розвитку міжнародної конкурентоспроможності країн</i>	<i>244</i>
<i>Громенкова С. В. Міжнародна конкурентоспроможність країни: вплив трудової еміграції</i>	<i>248</i>
<i>Гуржій Н. Г. Застосування інструментів протекціонізму як метод державного впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємств.....</i>	<i>252</i>
<i>Гуржій Н. Г., Полякова Н. О. Новітні методи міжнародного маркетингу: нейромаркетинг</i>	<i>256</i>
<i>Ivaniienko V., Ivaniienko K. Methodical aspects of creation of an information support system for the export potential development of a company in a competitive environment</i>	<i>261</i>
<i>Котши О. М., Єсіна А. І. Узагальнення методичних підходів до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства</i>	<i>265</i>
<i>Леванда О. М. Соціальний аспект конкурентоспроможності України на міждержавному рівні</i>	<i>269</i>
<i>Лелюк О. В. Максимізація видобутку кам'яного вугілля як напрям зміцнення енергетичної незалежності України</i>	<i>272</i>
<i>Липов В. В. Конкурентна стратегія України: від національної ідеї до механізмів здійснення</i>	<i>278</i>
<i>Мілько І. В. Перспективне оцінювання технологічної конкурентоспроможності продукції на основі економіко-математичного моделювання</i>	<i>282</i>

<i>Письмак В. О.</i> Логістичний аутсорсинг як шлях до підвищення конкурентоспроможності сучасних підприємств.....	286
<i>Руденко Г. Р.</i> Методичні основи здійснення ефективної логістичної діяльності на підприємствах як фактор підвищення їх конкурентоспроможності	289
<i>Салашенко Т. І.</i> Передумови лібералізації ринку електроенергії України	293
<i>Стахорська С. І., Мілько І. В.</i> Особливості застосування ситуаційного моделювання для перспективного оцінювання технологічної конкурентоспроможності продукції	299
<i>Шейко І. А.</i> Оцінка конкурентоспроможності й інноваційного розвитку України у світових рейтингах.....	303

Секція 3. Нова промислова революція: перспективи для України

<i>Булєєв І. П.</i> Інтелектуалізація підприємств в Україні: передумови та перспективи.....	309
<i>Брюховецька Н. Ю., Іваненко А. В.</i> Активізація інтелектуальної праці підприємств високотехнологічних галузей.....	314
<i>Ковальова К. О., Матюшенко І. Ю.</i> Інноваційні проекти сектора інформаційних технологій в Україні	318
<i>Колбасін Є. С.</i> Впровадження концепції «Індустрія 4.0» у промислових компаніях світу: особливості й очікування	323
<i>Краєвський М. А.</i> Проблеми розвитку й управління ринком біопалива в Україні	328
<i>Кривцун Д. Ю.</i> Проблеми сьогодення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України.....	333
<i>Курило О. Б., Занюк А. Ф.</i> Перспективи децентралізації для регіонів України	337

Полякова О. Ю., Шликова В. О. Неоіндустріальна економічна політика як засіб підвищення конкурентоспроможності країни.....	341
Самойлов П. Л., Сазонець О. М. Організаційні заходи, що необхідні для розвитку в Україні Індустрії 4.0	345

Секція 1
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
ТА ВПРОВАДЖЕННЯМ ІННОВАЦІЙ

УДК 339.9.012.05

ДІЛОВА РОЗВІДКА ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Авраменко Олена Володимирівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Сьогодні кожне підприємство прагне стати конкурентоспроможним на ринку. У зв'язку з цим йому необхідно вдосконалювати технологічні процеси, впроваджувати інновації є виробництво, використовувати останні досягнення науково-технічного прогресу та ін.

Для забезпечення успішної комерційної діяльності, розвитку здорової конкуренції, створення безпечних умов ведення бізнесу на підприємствах власники змушені використовувати розвідувальні можливості, а розвідка розглядається як діяльність, яка призначена для отримання стратегічної (тактичної або конкурентної) переваги над супротивником, виявлення можливих ризиків і управління ними [1].

Досвід роботи успішних компаній, їх структура та система управління досить різноманітні.

При розробці стратегій або формуванні короткострокових планів немаловажним є попереднє проведення аналізу середовища сучасних підприємств – аналіз ринку, найскладнішою частиною якого є саме аналіз конкурентів.

Для вирішення цього питання найактуальніше скористатися таким інструментом, як ділова розвідка.

Ділова розвідка – складова частина корпоративної культури ведення сучасного бізнесу, один із вагомих інструментів підвищення конкурентоспроможності продукції.

Питаннями конкурентоспроможності продукції та інструментами її підвищення займалися такі зарубіжні автори, як М. Альберт, Г. Армстронг, С. Брю, В. Вонг, П. Дракер, Т. Коллінз, Ж-Ж. Ламбен, К. Макконелл, М. Мескон, М. Портер, Ф. Хедоурі та ін. Серед вітчизняних економістів, які приділяли увагу вирішенню цього питання, слід виділити Ортинського В., Керницького Т., Живко З., Лемке Г., Кишеню В., Пилипенко А., Зінченко В. та ін. В Україні питання щодо ділової розвідки належним чином не досліджені, достатньо не вивчені та не описані науковцями.

Ділова розвідка (корпоративна) – у перекл. з англ. *business corporate intelligence* – збір та аналіз інформації про партнерів і конкурентів.

Ділова розвідка є потужним інструментом дослідження ринку та конкурентного середовища, виникла на стику економіки, юриспруденції і спеціальних дисциплін і бурхливо розвивається. Ділова розвідка займається збором і аналізом інформації про конкурента (власне розвідкою), захистом своєї інформації (промислового контррозвідка), а також проведенням спеціальних операцій (наприклад, захистом іміджу підприємства та керівника, протидії “чорному” PR тощо).

Для виживання підприємства в умовах сучасної конкурентної боротьби першочергове значення починає має розвідка намірів конкурентів, вивчення основних тенденцій бізнесу, аналіз можливих ризиків [2].

Метою ділової розвідки є виявлення реального стану справ на підприємствах та у корпораціях, сильні та слабкі сторони їх бізнесу. Діловою розвідкою займаються банки, аудиторські та консалтингові компанії, рейтингові агентства, інвестиційні компанії. Одні це роблять на свою користь, а інші – за завданням клієнтів. Елементи ділової розвідки містить майже будь-яке маркетингове дослідження [1].

Ділова розвідка допомагає вітчизняному бізнесу розвиватися, вдосконалюватися, ставати більш професійним, цивілізованим, це необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності та економічної безпеки підприємства.

Відмінністю ділової розвідки від промислового шпигунства є те, що ділова розвідка проводиться в рамках чинних правових норм і свої результати отримує завдяки аналітичній обробці величезної кількості різноманітних відкритих інформаційних матеріалів.

Активними методами збору інформації називаються методи збору первинної інформації, за яких ініціатива походить від особи, що збирає інформацію. До них відносяться [3]:

- ✎ глибинні інтерв'ю;
- ✎ впровадження співробітника на фірму-конкурента;
- ✎ використання внутрішніх джерел на підприємстві;
- ✎ зовнішнє спостереження.

Етичні міркування стають також надзвичайно важливими в міру того, як компанія розширює свій бізнес і починає ділові контакти з представниками зарубіжних країн.

Етичні норми проведення ділової розвідки повинні бути прописані в Етичному кодексі кожної компанії. В дійсності, специфіка кодексу повинна полягати в тому, що в ньому вказують види інформації, які можна і які не можна збирати, і наводять дозволені і недозволені методи збору інформації. Методи ділової розвідки мають бути орієнтовані на цивілізовані способи ведення бізнесу. Нарешті вищий управлінський персонал повинен стежити за тим, щоб етичних норм дотримувалися не тільки в конкурентній розвідці, але і в самій компанії в цілому.

Але для розвитку суспільства доцільним є: проведення державної політики, заснованої на відкритості інформації; захист прав першовідкривачів; аналіз і експертиза виробленої продукції. Тільки в такому випадку можна говорити про етику та норми, про права й обов'язки. Доступність інформації буде стимулювати та мотивувати компанії виробляти якісний і корисний для суспільства продукт.

Ринок ділової розвідки в Україні лише формується, набуває цивілізованого характеру, він здатен сприяти організації прибуткового бізнесу та є одним із найсучасніших засобів конкурентної боротьби.

Література

1. Ортинський В. Л., Керницький Т. С., Живко З. Б. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посіб. Київ: Правова єдність, 2005. 542 с.
2. Этические проблемы ведения деловой разведки. URL: <http://dere.kiev.ua/archives/2122>
3. Далидович Г. Сетевые коммуникации и человеческое общение (некоторые аспекты кибернетической психологии). URL: http://www.russ.ru/netcult/20000907_dalido.html
4. Доронин А. Бизнес-разведка. М.: Ось-89, 2003. 384 с.



у

УДК 339.13.024

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Астахова Ирина Эдуардовна – кандидат экономических наук, доцент
кафедры международной экономики и менеджмента внешнеэкономической деятельности,
Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця
(г. Харьков, Украина) E-mail iastahova11@gmail.com

На современном этапе наблюдается тенденция мобилизации маркетинговых активов для формирования стратегических компетенций предприятия. Это объясняется целым рядом причин. Одна из основных причин состоит в достижении конкурентных преимуществ, которое происходит, прежде всего, за счет нематериальных составляющих.

Маркетинговые активы, такие как знание рынка, торговые марки, потребительская лояльность, стратегические отношения с партнерами по каналам распределения, формализованная маркетинговая стратегия, создают конкурентные преимущества и формирует инвестиционную привлекательность предприятия [2; 3].

Знание рынка предприятия представляет собой спланированное непрерывное осуществление исследований, наблюдение и анализ окружающей среды, поведения потребителей, конкурентов, выявление на его основе конкурентных преимуществ предприятия. Обеспечение прибыли и продолжительный рост компании достигаются путем накопления информации как о неудовлетворенных потребностях потребителей, так и о конкурентах. Информация о клиентах – это главный капитал фирмы, который должен использоваться с максимальной пользой для того, чтобы достичь необходимого уровня конкурентоспособности и сохранить ее [1; 3].

Товарный знак как маркетинговый актив дает преимущества предприятию, выделяя его продукцию из множества однотипной продукции. Создание сильной торговой марки дает экономический эффект,

во многом превышающий стоимость материальной базы предприятия. Формируемый товарными знаками марочный капитал – это чистая приведенная стоимость будущих денежных потоков, генерируемых благодаря брендам компании, своеобразный излишек над ценностью, которую имеют для потребителей немарочные товары. На основе веры, созданной усилиями производителя, между брендом и покупателем формируются взаимосвязи, стимулирующие предпочтения потребителей, лояльность к марке и готовность рассматривать новые товары и услуги в будущем под тем же марочным названием [2].

Такое конкурентное преимущество как потребительская лояльность можно рассматривать как с позиции предпосылок, так и с позиций результатов.

С позиции предпосылок предложение продукции строится на систематическом выборе и организации предприятием мероприятий, воздействующих на группы клиентов таким образом, чтобы они после первой покупки его продукции в течение длительного времени без правового принуждения делали их повторно, снижая тем самым спрос на аналогичную продукцию конкурентов.

С позиции результатов вопрос стоит о выявлении фактических моделей поведения, которые отражают действительно достигнутую предприятием степень лояльности клиента. В качестве объекта повторной закупки может выступать специфическая отдельная услуга предприятия или разные услуги, предлагаемые им. Соответственно, в отношении объекта, к которому привязан клиент, различают верность товару, марке и самому предприятию, а в качестве специальных случаев часто называют верность продавцу и месту покупки.

В целевой системе предприятия лояльности клиента придается большое значение, так как предполагается, что она помогает увеличивать продажи и повышать цены, а также снижать сбытовые издержки, тем самым позитивно влияя на прибыльность [2; 3].

Наличие у предприятия налаженных длительных отношений с партнерами по каналам распределения также можно считать конкурентным преимуществом, так как стратегическое партнерство снижает множе-

ство рисков, среди которых изменение цен, уход поставщиков, недопоставки сырья и прочее.

Многие предприятия, имеющие необходимый технологический потенциал, способны производить качественные продукты, но не в состоянии эффективно действовать на рынке. Чаще всего это вызвано тем, что предприятие не имеет четкой стратегии, ориентированной на определенные целевые группы потребителей, разрабатываемой с учетом конкурентных преимуществ и существующих возможностей предприятия, включая: опыт работы в определенной отрасли, научно-технический потенциал, организационные и финансовые возможности [1; 3].

Предприятие, не имеющее стратегии и конкретного плана действий, не может быть оценено инвесторами с точки зрения перспектив развития бизнеса, с учетом прогноза будущих доходов. Такое предприятие представляет собой просто набор активов, отягощенных обязательствами. Другими словами, наличие корпоративной стратегии обеспечивает формирование рыночной стоимости предприятия и повышение конкурентоспособности [1].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что грамотное планомерное использование существующих, а также создание новых маркетинговых активов компании позволяют выработать необходимые конкурентные преимущества, тем самым существенно повысить конкурентоспособность предприятия.

Литература

1. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление: Полный курс MBA: Принципы управленческих решений. М.: Эксмо, 2013. 480 с.
2. Баринов И. А. Формирование стратегических компетенций предприятия. М.: Вильямс, 2014. 360 с.
3. Винкельман П. М. Маркетинг и сбыт: основы ориентированного на рынок управления компанией. М.: ИД Гребенникова, 2015. 680 с.



УДК 330.341.42

ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА ІНТЕНСИФІКАЦІЇ НА СТРУКТУРУ ВИТРАТ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА

Божко Микола Володимирович – аспірант,
кафедри економіки підприємств і менеджменту,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: airless2017@ukr.net

Рівень витрат підприємства є одним із важливих елементів, який характеризує спроможність підприємства вести виробництво, а також виступає ознакою його конкурентоспроможності. Все це викликає багато питань в процесі аналізу складу та структури витрат підприємства, їх ефективності.

Окрема проблема полягає в тому, як концентрація впливає на структуру витрат. Зазначимо, що концентрація в сьогодишніх умовах є одним із напрямів розвитку сільського господарства [1]. Така ж тенденція спостерігається і в інших країнах. Так, основними виробниками товарної продукції сільського господарства в США є великі ферми, фермерські кооперативні об'єднання і корпорації, середній розмір яких 400 га землі (в Канаді не менше 500 га); 28 % таких підприємств виробляють 90 % товарної продукції сільського господарства У країнах Європейського Союзу більш раціональним виявився тип фермерських господарств зернового напрямку з площею 100 га. В той же час аграрна політика провідних країн світу поряд зі стимулюванням концентрації виробництва сприяє розвитку сімейних ферм, не допускаючи надмірної концентрації земель [2].

Одним із аспектів, який визначає взаємозв'язок між концентрацією виробництва, є її вплив на структуру витрат. В цьому випадку було вирішено розглянути проблему в цілому по підприємствах. Як критерій концентрації виробництва було обрано площу сільськогосподарських угідь (табл. 1). Дані для аналізу використовувались за 2014–2016 рр.

Таблиця 1

Вплив площі сільськогосподарських угідь на структуру витрат галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Харківської області протягом 2014–2016 рр.

Статті витрат	2014			2016		
	до 1000 га	1000,1–3000 га	більше 3000 га	до 1000 га	1000,1–3000 га	більше 3000 га
Витрати на оплату праці	8,4	6,0	6,2	6,2	4,3	4,8
Відрахування на соціальні заходи	3,1	2,3	2,3	1,4	1,0	1,2
Матеріальні витрати	66,9	65,4	68,4	70,1	68,1	69,0
витрати на насіння	11,4	12,6	12,2	12,0	12,4	11,2
у тому числі						
інша продукція сільського господарства	2,1	0,3	0,6	1,2	0,6	0,9
мінеральні добрива	12,6	12,7	15,3	17,5	19,8	18,8
нафтопродукти	13,6	16,6	13,9	9,9	11,3	9,6
електроенергія	2,4	0,7	0,5	2,2	0,5	0,4
паливо	3,9	0,1	0,4	3,8	0,2	0,5
запасні частини	4,6	6,6	7,5	5,9	7,4	8,0
оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями	16,2	15,8	18,1	17,6	15,9	19,6
Амортизація основних засобів	6,9	6,8	6,9	6,3	6,5	6,1
Інші витрати	14,7	19,6	16,2	16,1	20,2	18,9
Всього витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Всі підприємства були поділені на три групи з площею сільськогосподарських угідь до 1000 га, 1000,1–3000 га, більше 3000 га. Аналіз наведених даних дозволяє стверджувати, що зі збільшенням розміру підпри-

емства відбувається зменшення питомої ваги витрат на оплату праці, електроенергію, паливо. Водночас зростає питома вага таких статей, як мінеральні добрива й оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями. Що стосується зменшення питомої ваги витрат на паливо, то це суттєва конкурентна перевага великих підприємств у сьогоднішніх умовах. Тим більше, що у великих підприємств, як правило, більша питома вага витрат на мінеральні добрива. Це повинно позитивно впливати на урожайність культур, а отже, і на ефективність діяльності цих підприємств.

Література

1. Москаленко А. М. Теоретичні та методологічні засади ефективного використання сільськогосподарських земель Полісся України: монографія. Ніжин: Вид. ПП Лисенко М. М., 2015. 335 с.
2. Порудєєва Т. В. Землезабезпеченість як фактор інтенсифікації та оптимізації фермерського землекористування. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2010. № (54), Т. 1. С. 49–53.



УДК 658:338.3

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Бондаренко Людмила Миколаївна – кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: bonlu27@gmail.com

Набока Сергій Олександрович – магістрант 2 року навчання,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: sergey-naboka@hotmail.com

Аритмічність і просторова турбулентність світової економіки вимагають нового рівня узагальнень і неортодоксальних наукових підходів в осмисленні особливостей і характеру функціонування підприємств у сучасних умовах. Новітні тенденції розвитку світової економіки призвели до активізації чинників, що посилюють нестабільність та уразливість національних економік до негативних зовнішніх впливів [1].

До таких впливів на цьому етапі розвитку відносять (рис. 1): посилення протекціоністських настроїв серед провідних держав світу, протиріччя між структурними елементами світового господарства, наслідком якого є значні диспропорції у розвитку фінансової сфери [2], протиріччя між інтересами окремих суб'єктів міжнародних економічних відносин, які зацікавлені в отриманні економічних вигід, та інтересами суспільства, зацікавленого в сталому соціальному розвитку. Таким чином, у зазначених умовах для кожного підприємства на перший план виходить завдання підвищення власної конкурентоспроможності.

Особливої актуальності зазначена проблема набула у внутрішньо-українських реаліях, де на економічні процеси значний вплив мають політичні обставини, що пов'язані з напруженою ситуацією на Сході країни, а також зміною зовнішньоекономічних напрямків підприємств і переорієнтацією їх на європейський ринок, ринки Азії та Латинської Америки. Значний негативний вплив здійснюють і внутрішні фактори

організації, такі як далеко не повне володіння керівництвом підприємств сучасних методів оцінки конкурентоспроможності та механізмів розробки конкурентостійкої стратегії.



Рис. 1. Негативні чинники, що впливають на діяльність підприємств України

Зазначену тему вивчали багато як вітчизняних, так і закордонних науковців, серед яких Ю. П. Тихонов [3], В. А. Морозова, Е. А. Герасимова [4], Н. Н. Єронкевич [5], Т. В. Шталь [6] та інші визначні вчені. В той же час тема і досі залишається актуальною.

В таких умовах особливого значення набуває необхідність дослідження фактора, який є основоположним, вирішальним і єдиним невідновлювальним, – фактора «часу».

Час характеризується тим, що це є єдиний невідновлювальний та обмежений фактор, з чого випливає його унікальність та особливість. Таким чином, потрібно налагоджувати процеси всередині підприємств із урахуванням фактора часу та досягати постійного прискорення його діяльності. Сучасні економічні реалії відкидають такі поняття, як «стабільність» та «стабільність». Вони забезпечують лише уповільнення розви-

тку організації, що призводить до зниження її конкурентоспроможності та відсутності бачення реальної ситуації на ринку.

Цей фактор під час прийняття рішення може призвести до успіху чи невдачі організації. Особливу роль він відіграє у стратегічному менеджменті. Реалізація навіть успішної стратегії в невдалий момент може призвести до великих проблем в організації. Хід часу звичайно обумовлює зміни ситуації. Якщо вони значні, ситуація може перетворитися настільки, що критерії для прийняття рішення про стратегію стануть недійсними. Таким чином, рішення потрібно приймати і втілювати в життя, поки інформація, на якій засновані аналіз і оцінка стратегічних альтернатив, залишається релевантною і точною [5].

Один із варіантів урахування фактора часу в стратегічному менеджменті є використання економіко-математичного методу мережевого планування, що дає змогу розрахувати та продемонструвати критичний шлях процесу формування стратегії.

У зв'язку з фактичною відсутністю можливостей зовнішнього фінансування українські підприємства повинні інтенсифікувати свою діяльність, тобто максимально використовувати власні внутрішні можливості для його розвитку.

Для аналізу інтенсивності розвитку розраховують якісні показники використання ресурсів (продуктивність праці / чи трудомісткість, матеріаловіддача / чи матеріалоємність, фондівіддача / чи фондоємність і кількість оборотів оборотних коштів / чи коефіцієнт закріплення оборотних коштів). Ці показники є базовими для отримання цілісної картини щодо можливостей інтенсивного розвитку зазначеного підприємства. Адже якісні показники – це показники інтенсифікації виробництва, що отримали своє відображення як в результатах виробництва, так і в затратах ресурсів.

Таким чином, підприємствам України необхідно звернути увагу на загальні зовнішньоекономічні та специфічні, характерні виключно для нашої країни, фактори, що впливають на їх розвиток для досягнення ситуації, коли показники конкурентоспроможності будуть знаходитися у постійній позитивній динаміці.

Література

1. Базилевич В. Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Київ: Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2012. С. 11–15.
2. Бестужева С. В. Глобалізація світової економіки: особливості прояву та перспективи поглиблення // Сучасні тенденції розвитку світової економіки: матеріали ХШ Міжнар. наук.-практ. конф. Харків: ХНАДУ, 2017. с. 8–9.
3. Тихонов Ю. П. Развитие методов учета фактора времени при оценке экономической эффективности инвестиций. *Вестник университета*. 2015. № 9. С. 384–388.
4. Морозова В. А. Факторы информации и времени в управлении организацией. *Социально-экономические науки и гуманитарные исследования*. 2016. №16. С. 26–43.
5. Герасимова Е. А., Еронкевич Н. Н. Учет фактора времени при разработке стратегии предприятия в сфере услуг. *Проблемы современной экономики*. 2012. № 3. С. 384–387.
6. Шталь Т. В., Козуб В. О. Особливості розвитку міжнародної конкуренції в умовах глобалізації // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 17–18 листоп. 2016 р.). Харків: ФОП Лібуркіна, 2016. С. 411–415.



УДК 004:339.13

PEST-АНАЛІЗ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Бондаренко Людмила Миколаївна – кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: bonlu27@gmail.com

Ярковий Олег Едуардович – бакалавр,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: oleh.yarkovyyi@gmail.com

На сьогодні український бізнес переживає експортну кризу. За даними Державної служби статистики України, річний експорт українських підприємств за 2013 рік склав 63312022,1 тис. дол. США, у той час як за 2016 рік він склав 36362801,5 тис. дол. США, що на 42,5 % менше, ніж за даними 2013 року [1]. До цього призвело, значною мірою, зменшення експорту в Росію з 15065123,5 тис. дол. США в 2013 році до 3591795,7 тис. дол. США у 2016 році [2].

Отже, для українських підприємств гостро стоїть питання підвищення конкурентоспроможності та переорієнтування на інші зовнішні ринки. Для вибору найбільш сприятливого ринку для розвитку діяльності підприємства першочерговим є аналіз макросередовища у досліджуваному регіоні.

Такими вченими, як Ансофф І., Бенсуссан Б., Дей Д., Котлер Ф., Портер М., Скотт М., Фляйшер К., Азоев Г., Борисенко С., Войчак А., Голубков Е., Крикавський Є., Фатхутдінов Р., Юданов А. та іншими досліджений PEST-аналіз як метод аналізу макросередовища підприємства, що відповідає таким ключовим вимогам:

- ✎ метод аналізу охоплював якомога більший спектр факторів середовища;

- ✎ метод аналізу повинен орієнтуватися на тенденції та динаміку змін показників факторів, що досліджуються, а не на їх статичні показники у певних періодах, оскільки саме динаміка фактора має вплив на діяльність підприємства.

Тим не менш, головним недоліком PEST-аналізу є використання експертного методу, що привносить до результатів аналізу значну частку суб'єктивності, а отже, негативно впливає на відображення реального впливу факторів на діяльність підприємства [3].

Для покращення адекватності результатів аналізу впливу макросередовища підприємства на успішність його діяльності дослідниками було вирішено на етапі присвоєння питомої ваги значущості впливу кожному фактору в економічній факторній групі PEST-аналізу замість експертного методу використовувати економетричні методи, що дозволяють побудувати математичну модель впливу факторів макросередовища на успішність діяльності підприємства на міжнародних ринках. Був детально описаний алгоритм використання економетричних методів, результатом якого стали:

- ✎ уникнення суб'єктивності у визначенні питомої ваги значущості впливу факторів у PEST-аналізі;
- ✎ адекватне відображення впливу факторів середовища на успішність діяльності підприємства;
- ✎ збільшення шансів вибору найбільш сприятливого зовнішнього ринку для розвитку господарської діяльності українськими підприємствами.

Тим не менш, доповнений економетричними алгоритмами PEST-аналіз вимагає набагато більшого проміжку часу для його виконання, а також певні знання в галузі статистики й економетрики. Для скорочення часу виконання PEST-аналізу та для спрощення використання економетричного алгоритму пропонується використовувати програмний продукт у вигляді файлу із програмним кодом, що створений за допомогою мови програмування «Python» та його програмного середовища. Програмний код відповідає за автоматизоване присвоєння питомої ваги значущості впливу кожному фактору у факторній групі PEST-аналізу.

Програмний код апробований на статистичних даних України, Німеччини і Польщі за 2004–2016 рр., а саме:

- ✎ продажі лікарських препаратів (ендогенний показник);
- ✎ рівень інфляції (екзогенний показник);
- ✎ рівень зайнятості (екзогенний показник);
- ✎ курс валют USD/UAH (екзогенний показник).

Результати роботи програмного коду зображені у табл. 1.

Таблиця 1

Питома вага значущості впливу факторних показників на величину продажів лікарських препаратів в Україні, Німеччині, Польщі

Країна	Факторні показники			
	Рівень інфляції	Рівень зайнятості	ВВП на душу населення, USD	Курс валют USD/ум. вал.
Україна	0.12	0.03	0.17	0.68
Німеччина	0.07	0.57	0.32	0.04
Польща	0.52	0.19	0.05	0.24

Таким чином, можна зазначити, що в Україні на величину продажу лікарських препаратів з-поміж показників, що аналізувалися, найбільшим чином впливає курс валют USD/UAH (0.68).

У макросередовищі Німеччини найбільший вплив на ендогенний показник має рівень зайнятості населення (0.57), проте значний вплив має на продажі лікарських засобів показник ВВП на душу населення (0.32).

Що стосується макросередовища Польщі, то найвпливовішим показником з-поміж аналізованих є показник рівня інфляції (0.52). Також достатньо впливовими є показники курсу валют, USD/PLN (0.24) рівня зайнятості (0.19).

Час виконання коду програми склав 0.16 секунди.

Необхідно зауважити, що, користуючись експертним методом, кожен факторний показник мав би однакову питому вагу значущості впливу на показник, що висловлює успішність підприємства, у всіх ма-

кросередовищах, що аналізуються. На відміну від експертного методу, при застосуванні економетричних алгоритмів можна спостерігати, що кожен факторний показник у кожній країні має різну питому вагу значущості впливу на ендогенний показник. Такий ефект досягається завдяки застосуванню економетричних алгоритмів індивідуально до показників кожної країни.

Застосування економетричних алгоритмів нівелює людський фактор у визначенні впливовості аналізованих показників на показники, що характеризують успішність діяльності підприємства. Створений програмний код вкрай відчутно скорочує час для розрахунку питомої ваги значущості впливу факторів у економічній факторній групі шляхом застосування економетричних алгоритмів, а також значно спрощує їх виконання. Тому цей метод збільшує шанси на прийняття найкращого рішення щодо вибору іноземного макросередовища для здійснення господарської діяльності, а отже, збільшує міжнародну конкурентоспроможність завдяки збільшенню шансів успішного здійснення стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок.

Література

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України за 2013 рік // Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/ztt/ztt_u/ztt1213_u.html
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі України за 2016 рік // Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ztt/ztt_u/ztt1216_u.html
3. Шталь Т. В., Бондаренко Л. М., Ярковий О. Е. Особливості аналізу макросередовища підприємства на зовнішніх ринках. *Бізнес Інформ*. 2017. № 5. С. 103–108.



УДК 339.9:005.311.121

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ СТАТИСТИЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА

Бондаренко Людмила Миколаївна – кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: bonlu27@gmail.com

Хохлова Анна Юрійівна – бакалавр,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: akh4biz@gmail.com

В умовах міжнародного торговельно-економічного середовища, що постійно змінюються, існує необхідність регулярного коригування функціонування підприємства-учасника ЗЕД. У зв'язку з цим для керівників різних рівнів зростає роль прогнозів у прийнятті управлінських рішень.

Існують два основні види методів прогнозування:

- ✎ експертні, або інтуїтивні, що мають справу з судженнями (такі як: метод експертних оцінок, метод історичних аналогій, метод передбачення за зразком та ін.);
- ✎ формалізовані, що мають справу з математичними моделями (серед них: моделі регресії, експоненційного згладжування, нейромережеві моделі та ін.).

Наразі розробка програми розвитку ЗЕД на більшості промислових підприємств проводиться на базі даних, отримуваних методами першого типу. Такий підхід має кілька недоліків:

- ✎ порівняно низька швидкість і висока вартість виконання;
- ✎ недостатня точність отримуваних числових значень при розрахунках «вручну»;
- ✎ відносно великі витрати праці та часу з боку експертів і аналітиків;

- ✎ можлива необ'єктивність через присутність людського фактора;
- ✎ вірогідність помилок під час виконання складних математичних операцій.

Для вирішення цих проблем під час формування програми розвитку ЗЕД підприємства пропонується застосувати статистичні методи для здійснення прогнозів його діяльності. У цій роботі наведено результати проведення статистичного аналізу та прогнозування продажів промислового підприємства авіабудівної галузі з метою підвищення ефективності його зовнішньоекономічної діяльності. Дослідження проводяться за допомогою методу часових рядів, а саме експоненційного згладжування та лінійної регресії. Їх побудова й обробка, аналіз і прогнозування в застосуванні до економіки зустрічаються так авторів [1–3]. В основі цих методів – наявність інформації за попередні періоди, що дозволяє виявити довгострокові тенденції і повторювані циклічні коливання. Вивчивши ці тенденції, можна перенести їх на майбутній період (екстраполювати), в рамках якого тенденція може зберегтися (відносно короткий, осяжний період).

Компанією надано часовий ряд з 60 спостережень щомісячних продажів 5-річного періоду (2013–2017 рр.), графічно наведений нижче.

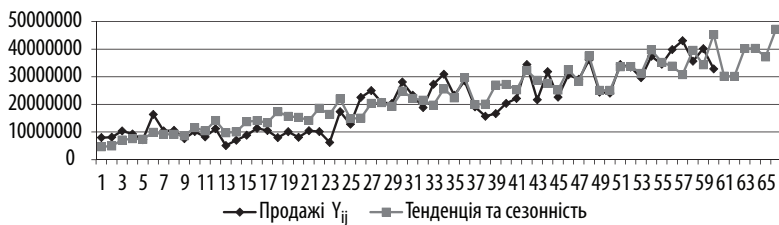


Рис. 1. Дані за періодами

Під час аналізу виконуються такі кроки. Спочатку дані візуалізують для попередніх оцінок. Надалі будується діаграма (рис. 2), щоб отримати огляд довгої тенденції та сезонності, а також визначити виняткові випадки, що мали місце.

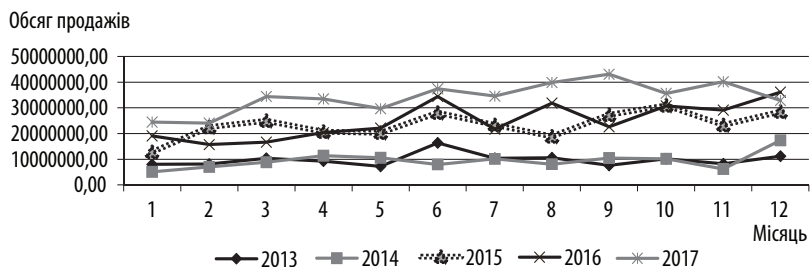


Рис. 2. Початкові дані від початку до кінця часу збору

Виходячи з даних рис. 1 та рис. 2, можна сказати, що існування сезонності є спірним, і цей випадок потребує подальшого вивчення пізніше. Продажі компанії мають тенденцію до зростання. Однак існують три виняткових випадки (2014 р. – місяць 11, 2016 р. – місяць 2 та 1 місяць 2017 р.). Це зменшення обсягу продажів через ситуацію, коли компанія мала затримки з отримання документів. Ці факти слід враховувати під час прогнозування.

Далі проводиться моделювання функції $y = f(x)$. Значення рівнів часових рядів економічних показників можуть містити такі компоненти: тренд; сезонну компоненту, яка регулярно повторюється з часом (наприклад зима, весна ...); циклічну компоненту регулярну, короточасну; виключну компоненту, викликану нерегулярними подіями (погода, політика, поломки, хвороба тощо).

$$Y_t = R_t \times S_t \times C_t \times E_t$$

де Y_t – рівні тимчасового ряду;

R_t – трендова компонента;

S_t – сезонна компонента;

C_t – циклічна компонента;

E_t – випадкова компонента.

Сезонна варіація потім оцінюється і корегується (згладжується) за допомогою ковзних середніх. Сутність згладжування полягає в укруп-

ненні інтервалів часу та заміні первинного ряду рядом середніх по інтервалах.

Так, за допомогою методу експоненційного згладжування проводиться короткострокове прогнозування (в цьому випадку – на 6 місяців). Прогнозна модель містить тренд і сезонний ефект (рис. 3).

Обсяги продажів

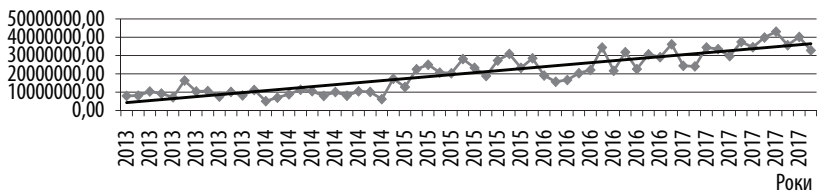


Рис. 3. Тенденція та сезонний ефект

Отже, спрогнозуємо обсяг продажів за допомогою методу лінійної регресії з фіктивними змінними, включаючи всі зазначені компоненти, з урахуванням також наявних виключних ситуацій.

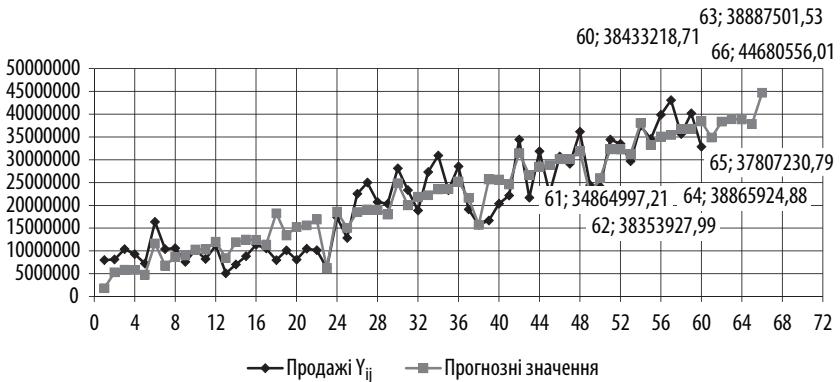


Рис. 4. Прогноз продажів

Згідно з отриманим прогнозом наступні 6 місяців планові продажі мають тенденцію до зростання.

Сам процес дослідження за наведеним методом є швидким, точним на короткостроковий період і гнучким. Використання методу дозволяє значно прискорити процес розробки програми розвитку ЗЕД підприємства, уточнити галузеві та географічні пріоритети розвитку ЗЕД організації у процесі реалізації нею зовнішньоекономічної програми, що, своєю чергою, позитивно позначається на конкурентоспроможності фірми. Отже, для формування адекватної програми розвитку ЗЕД підприємства доцільне застосування статистичних методів прогнозування.

Література

1. Дуброва Е. А. Статистические методы прогнозирования. М.: МЭСИ, 2004. 136 с
2. Кендалл М., Стоюарт А. Многомерный статистический анализ и временные ряды. М.: Наука, 1976. 736 с.
3. Grais B. Statistique descriptive: Techniques statistiques. Paris: Dunod, 2003. 52 s.



ЯКІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОБОЧОЇ ГРУПИ З ПИТАНЬ КОНТРОЛІНГУ

Веретенникова Ганна Борисівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: ann.veretennikova@gmail.com

Сучасні умови господарювання на ринку обумовлюють необхідність приведення у відповідність фактичної системи управління промислового підприємства до вимог ефективності функціонування, що передбачають використання концепції контролінгу.

Враховуючи загальну специфіку й обмеження фінансування діяльності вітчизняних підприємств впровадження системи контролінгу доцільно організовувати шляхом створення робочої групи у складі таких фахівців, що займаються конкретним напрямками: директор підприємства (заступник); економіст (напрямок планування і бюджетування); бухгалтер (напрямок обліку, аналізу та контролю); операційний менеджер; фахівець із інформаційних систем. Мета створення робочої групи полягає у забезпеченні інформаційно-аналітичної і методичної системи підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень.

Основними завданнями робочої групи з контролінгу доцільно визначити такі: визначення стратегічних цілей розвитку підприємства та його місії; формування інформаційної системи, системи планування і контролю; розробка інструментарію служби контролінгу; аналіз ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства в цілому і в розрізі окремих служб.

Першочерговим етапом у процесі оцінки якості є визначення вимог до функціонування робочої групи. Загальною вимогою є розробка ефективного управлінського рішення щодо підвищення ефективності роботи підприємства й успішна його комплексна реалізація за допомогою всіх напрямків господарювання. Тому кожен член робочої групи,

який є функціональним керівником певного виду діяльності, несе відповідальність не тільки за сутність, перспективи розробленого управлінського рішення, але й за наслідки його реалізації. Оскільки підприємство є складною соціально-економічною системою, процеси протікають всередині, взаємопов'язані між собою, управлінські рішення щодо скорочення витрат, підвищення обсягів прибутку є комплексними та передбачають розробку плану заходів щодо підвищення ефективності всіх напрямів діяльності. В процесі реалізації управлінських рішень, розроблених під час засідань і нарад робочої групи, кожен керівник зацікавлений в реалізації визначеного плану заходів як свого підрозділу, так і суміжного за функціональним спрямуванням. Як вимоги щодо функціонування робочої групи з контролінгу доцільно визначити розробку та реалізацію управлінських рішень, що забезпечують підвищення ефективності функціонування підприємства на основі мінімізації витрат.

Формування ознак і характеристик процесу функціонування робочої групи доцільно здійснювати з урахуванням сутності завдань, які необхідно вирішувати в процесі засідання робочої групи. До таких слід віднести: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища та факторів, що викликали появу певної проблеми; формування альтернативних варіантів вирішення проблеми; визначення критеріїв вибору рішення; вибір оптимального варіанта рішення; визначення організаційного забезпечення реалізації рішення; контроль за реалізацією цього рішення, можливе корегування рішення протягом його реалізації. Незважаючи на це, визначення ознак, характеристик і критеріїв їх оцінки необхідно розмежовувати за двома напрямками, а саме: ознаки та характеристики, критерії прийняття управлінського рішення і ознаки, характеристики та критерії реалізації управлінського рішення. Оскільки для кожного із зазначених напрямків можна визначити бажані результати й умови якісного (успішного) здійснення, доцільно об'єднати певні критерії оцінки якості функціонування робочої групи з контролінгу у відповідні групи.

В рамках першого напрямку оцінки – формування управлінського рішення – доцільно визначити критерії, що характеризують умови до-

сліджуваного процесу та критерії, що характеризують результат формування управлінського рішення.

Критерії, які доцільно використовувати для оцінки напрямку функціонування робочої групи, пов'язаного з реалізацією управлінських рішень, також згруповано на ті, що характеризують умови реалізації управлінського рішення, та ті, що характеризують його результат.

Оцінка якості функціонування робочої групи здійснюється після закінчення етапу формування управлінських рішень. Аналіз критеріїв, що характеризують умови здійснення процесів формування та реалізації і ознаки виробленого управлінського рішення, здійснюється за допомогою опитування експертів; оцінка цільових критеріїв процесу реалізації управлінського рішення – за допомогою зіставлення фактичного значення показника з його плановим.

Реалізація управлінських рішень, розроблених членами робочої групи, можлива завдяки високій якості умов формування та ознак управлінського рішення, тобто значення всіх запропонованих критеріїв, що визначені експертами, повинні перевищувати 0,64. Тільки за таких умов доцільно починати процес реалізації управлінського рішення. Відповідна умова передбачає необхідність розробки виключно рішення високої якості з метою мінімізації необґрунтованих витрат і зниження ризиків неотримання запланованих результатів через недосконалість процесу формування управлінських рішень.

Оцінка умов реалізації управлінського рішення передбачає наявність абсолютного ресурсного забезпечення розроблених заходів і необхідність здійснення поточного контролю за процесом реалізації з метою своєчасного реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом коригування плану заходів. Процес проведення розрахунків за якістю умов реалізації рішень є періодичним із інтервалом часу, встановленим керівництвом підприємства, з урахуванням рівня конкуренції, невизначеності зовнішнього середовища, вихідного фінансово-економічного стану підприємства.

Заключний етап оцінки якості функціонування робочої групи передбачає визначення ступеня відповідності фактичних значень крите-

ріїв, що характеризують умови та результат реалізації управлінських рішень.

Попереднє визначення цільових критеріїв і критеріїв ресурсного забезпечення, їх постійне дотримання на всіх етапах реалізації управлінських рішень, розроблених робочою групою з контролінгу, дозволить знизити витрати часу та коштів, а також підвищить якість реалізації прийнятих стратегічних і оперативних планів.

Таким чином, рекомендації щодо оцінки якості функціонування робочої групи з питань контролінгу базуються на ітеративному оцінюванні двох напрямків, що характеризують її успішність: формування управлінського рішення та його реалізація. Отже, розроблена система показників оцінки – критеріїв – якості функціонування робочої групи є комплексною та включає групу показників, що характеризують умови процесів (формування / реалізації УР) та їх результати. Запропонований перелік етапів оцінки якості передбачає необхідність формування тільки якісного управлінського рішення, що забезпечує високий (достатній) рівень його реалізації.



УДК 330.322:338.45

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Верещагіна Ганна Валентинівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: konfeconom2017@gmail.com

В умовах становлення і розвитку української економіки важливе значення має залучення інвестицій до України, перехід до більш якісного управління інвестиційною діяльністю, побудова ефективної регіональної політики, спрямованої на забезпечення високого рівня інвестиційно-інноваційної привабливості територій.

У зв'язку з необхідністю використання фінансових ресурсів актуальність проблеми оцінки та підвищення інвестиційно-інноваційної привабливості регіонів як характеристики, що дає змогу інвестору сформулювати уявлення про стан об'єкта вкладання коштів, забезпечує надійність майбутніх інвестицій та впевненість в отриманні очікуваних результатів від їх використання, постійно зростає.

Багато вітчизняних економістів, таких як О. Амоша, Б. Буркинський, В. Захарченко, О. Кузьмін, В. Осипов, С. Харічков, С. Філіппова, Н. Чухрай та ін., у своїх наукових працях присвячують значну увагу проблемам регіонального розвитку й аспектам інвестиційного потенціалу регіонів [1–3].

Важливою складовою вивчення інвестиційно-інноваційної привабливості регіону є визначення основних факторів, що детермінують її рівень. Насамперед доцільно проаналізувати, що розуміється під поняттям «інвестиційна привабливість регіону». В економічній літературі відсутнє єдине загальновизнане визначення цього поняття. Науковці по-різному підходять до формулювання дефініції поняття «інвестиційна привабливість». У табл. 1 наведено деякі з них.

Таблиця 1

Дефініції поняття «інвестиційна привабливість»

Автор	Визначення
Стеченко Д. М. [4]	надійне та своєчасне досягнення цілей інвестора на основі економічних результатів діяльності виробництва, у яке здійснюються інвестиції. Інвестиційна привабливість визначається комплексом різноманітних чинників, перелік і вплив яких можуть розрізнятися і змінюватися залежно як від складу інвесторів, що переслідують різні цілі, так і від виробничо-технічних особливостей виробництва, що інвестується
Петкова Л. О. [5]	сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях
Асаул А. М. [6]	інвестиційна привабливість регіону – становище регіону в той чи інший момент часу, тенденції його розвитку, що відображаються в інвестиційній активності
Семина Л. А. [7]	це система або поєднання різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, що обумовлюють у сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в певній країні, регіоні, галузі
Захожай В. Б. [8]	інвестиційна привабливість регіонів – це інтегральна характеристика окремих регіонів країни з позицій ефективності здійснення в них інвестиційної діяльності

Численні визначення інвестиційної привабливості регіону, що зустрічаються в економічній літературі, виділяють такі загальні ознаки: доцільність вкладання коштів; рівень задоволення вимог або інтересів інвестора; фінансово-майновий стан регіону та перспективи його розвитку; сукупність об'єктивних і суб'єктивних (зовнішніх і внутрішніх) умов.

Аналіз наявних науково-практичних методик щодо оцінювання інвестиційно-інноваційної привабливості регіонів дозволив визначити головні фактори та коло економіко-статистичних показників, що їх характеризують:

- 1) Показники, що характеризують загальноекономічний розвиток регіону. До таких показників можна віднести: обсяг валового ре-

гіонального продукту на душу населення, частку регіону у валовій доданій вартості країни, обсяг виробленої промислової продукції на душу населення, обсяг виробництва сільськогосподарської продукції на душу населення, кількість зайнятих економічною діяльністю, обсяг капітальних інвестицій на душу населення;

- 2) Показники, що характеризують розвиток ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону, а саме: частка компаній недержавних форм власності у загальній кількості виробничих підприємств регіону, кількість спільних компаній і фірм із зарубіжними партнерами, кількість банківських установ на території регіону, кількість страхових компаній на території регіону, кількість товарних бірж на території регіону;
- 3) Показники, що характеризують розвиток інвестиційно-інноваційної інфраструктури регіону. До таких показників можна віднести: виробництво енергетичних ресурсів на душу населення, кількість залізничних шляхів сполучення, щільність автомобільних шляхів із твердим покриттям, обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт (млн грн), загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності (млн грн), кількість організацій, які виконують наукові дослідження та розробки, кількість науковців, осіб, питома вага підприємств, що займалися інноваціями, питома вага підприємств, що впроваджували інновації (%), питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (%) тощо;
- 4) Показники, що визначають демографічну характеристику регіону, а саме: кількість населення, загальні коефіцієнти приросту (скорочення) населення, співвідношення міських і сільських жителів у регіоні;
- 5) Показники, що характеризують рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків, а саме: рівень економічної злочинності в розрахунку на 1000 жителів, частка підприємств зі шкідливими викидами, що перевищують гранично допустимі норми в загальній кількості промислових підприємств, частка незавершених будівельних об'єктів у загальній кількості розпочатих будівельних об'єктів за останні 3 роки.

Розвиток інвестиційної діяльності та покращення інвестиційно-інноваційної привабливості регіонів України є одним із пріоритетних напрямків розвитку економіки України впродовж наступних років. Але для реальної підтримки та реалізації поставлених задач необхідно створити на всіх рівнях умови для ефективного інвестиційного проектування, поліпшення інвестиційного клімату, розширення інвестиційних ресурсів.

Література

1. Захарченко В. И., Осипов В. Н. Кластерная форма территориально-производственной организации. Ч. 1.: Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе. Одесса: Фаворит, 2010. 122 с.
2. Смоквіна Г. А., Філіппова С. В. Політика інноваційно-інвестиційного розвитку регіону в умовах ринкових трансформацій: структурний підхід: монографія. Одеса: Букаєв В.В., 2008. 74 с.
3. Кузьмін О. Є., Князь С. В., Тувакова Н. В., Кузнєцова А. Я. Інвестиційна та інноваційна діяльність: монографія. Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2003. 233 с.
4. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: навч. посіб. Київ: Вікар, 2002. 374 с.
5. Петкова Л., Проскурін В. Муніципальні інвестиції та кредити. Київ: б. в., 2006. 158 с.
6. Асаул А. М. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов. *Региональная экономика*. 2004. № 2. С. 53–62.
7. Семіна Л. А. Инвестиционная привлекательность: теоретический аспект. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010. № 14 (195). Вып. 27. С. 17–19.
8. Захожай В., Кіт М. Статистика інвестиційної діяльності. *Персонал*. 2007. № 8. С. 10–17.



УДК 339.1:658.8

ПРОГРЕСИВНІ ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ СИСТЕМИ ДИСТРИБУЦІЇ

Гайванович Наталія Василівна – кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»
(м. Львів, Україна) E-mail: n_hayvanovych@yahoo.com

Конкуренція у сфері дистрибуції вимагає пошуку нових шляхів і форм її організації. Недовіра до тісної співпраці з іншими учасниками ринку все частіше переборюється, оскільки спільна діяльність забезпечує зростання як конкурентоспроможності окремих фірм, так і системи дистрибуції загалом.

Найбільш доступною прогресивною формою взаємодії учасників дистрибуції на внутрішньому товарному ринку України є партнерство, яке дозволяє узгоджено організувати процеси товаропросування і координувати дії всіх учасників системи дистрибуції. З'являються нові підходи в організації дистрибуції, серед яких слід зазначити аутсорсинг, інсорсинг, логістичне партнерство. Якщо інсорсинг не отримав широкого розвитку на вітчизняному ринку, то аутсорсинг інтенсивно розвивається у сфері дистрибуції, набуваючи форми особливих організаційних структур – незалежних центрів дистрибуції. Аутсорсинг зазвичай збільшує еластичність підприємства і дає йому доступ до найбільш сучасних продуктів і процесів. Багато фірм відкриває, що в умовах мінливості ринків і технологій зміна партнерів з ланцюга поставок є легшою, ніж зміна внутрішніх процесів. У випадку аутсорсингу інвестиції в засоби, необхідні для вироблення продукту або виконання послуги, є значно меншими. Ефекти, пов'язані з вибором стратегії аутсорсингу, можуть бути значними.

Логістичне партнерство, яке є умовою створення інтегрованих ланцюгів і мереж, базується на тих же засадах, які визначають маркетингове партнерство. Специфіка логістичного партнерства враховує додатково:

- /// широкий діапазон співпраці, який значно перевищує функціональні основи маркетингу, продажу та постачання;
- /// високий рівень операційної інтеграції, який ліквідує розподіли над підприємствами, так що кожна зі сторін сприймає іншу як продовження своєї власної фірми;
- /// виразний стратегічний вимір, який спирається на спільний для усіх фірм ринковий стратегії з одночасним підпорядкуванням її власних цілей.

Не підлягає сумніву, що для формування в мережі взаємних залежностей певної логістичної структури з функціями інтегрованого ланцюга поставок або інтегрованої логістичної мережі вирішальним є поглиблений характер партнерства. Серед багатьох принципів, на яких ґрунтується партнерський успіх, однозначно є взаємний обмін інформацією і комунікація без перешкод, які уможливають дію зв'язків. Це знайшло відбиття у течії, названій інфопартнерінгом. Одним із його положень є саме взаємне зобов'язання всіх ланок логістичної мережі до розвитку партнерства на базі обміну інформацією. Суб'єкти також зобов'язуються забезпечувати правильне та безперешкодне переміщення інформації між партнерами. Цей підхід дозволяє кожному суб'єкту в мережі логістичних залежностей реагувати на потреби своїх клієнтів у більш швидкий, більш дешевий і більш докладний спосіб. Отже, він є необхідним у стратегіях обслуговування, орієнтованих на скорочення часових циклів. Треба додати, що це вимагає інформаційної відкритості, а також компативільності у сфері стандартів обміну даних від усіх зацікавлених сторін. Ці риси забезпечують сучасні інформаційні системи підприємств.

Логістичне партнерство, а також логістичний інфопартнерінг мають стратегічний характер. Найкраще він є видимим на тлі сучасних концепцій логістичного управління, таких як just-in-time, quick response, ECR (Effective Consumer Response), outsourcing, lean management або lean logistics. Ці концепції, зорієнтовані на стратегічні ринкові цілі, змушують до встановлення партнерських зв'язків. Мотивом є зростання компетенції, яка розглядається у рамках цілої коопераційної системи. Прикладом вдалого логістичного партнерства є обмін інформацією.

Створення вартості в інформаційних мережах може відбуватися на таких принципах:

- ✎ дисінтермедіація (disintermediation) – усунення всіх проміжних вузлів у мережі;
- ✎ реінтермедіація (reintermediation) – зміна ролі посередників із метою кращого обслуговування інших вузлів у мережі;
- ✎ інфомедіація (infomEDIATION) – впровадження нових посередників із засобами інформації і знань;
- ✎ трансформація ролі (role transformation) – зміна ролі окремих членів мережі або усіх одночасно;
- ✎ дематеріалізація (dematerialization) – тобто конверсія матеріалів (наприклад, запасів), а також пов'язаних з ними активів (наприклад, транспортного парку, складів і обладнання) на інформацію; це забезпечує більш ефективне управління матеріальним переміщенням і обмеження запасів у каналах постачання;
- ✎ оцифризація (digitization) – створення формул усіх процесів, а також оточення у формі мультимедійних баз даних і баз знань з метою їх використання усіма учасниками мережі;
- ✎ використання засобів (resource exploitation) – підвищення вмінь, компетенцій, збільшення можливостей, збагачення активів, розвиток структур та інфраструктури в рамках логістичної мережі.

Сучасні системи дистрибуції з метою забезпечення здатності адаптації до нестабільних умов зовнішнього середовища повинні бути не лише ефективними, а й еластичними. Досягнути певного потенціалу еластичності можна за допомогою залучення до співпраці малих і середніх підприємств. Такий процес має відбуватися у контексті обґрунтованих рішень аут/інсорсингу в системі дистрибуції та у напрямі побудови мережових структур у стратегічному вимірі.

Література

1. Kristopher M., Peck H. Logistyka marketingowa. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2005. 170 s.



УДК 334

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ЩОДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Гаміє Андрій Магомедович – аспірант кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Об'єктивна необхідність удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття стратегічних рішень розвитку підприємств викликана рядом проблем, що пов'язані з кардинальними змінами в бізнес-середовищі [1]. Вирішення цих проблем полягає у дослідженні передового досвіду, що представлений у світовій практиці та теорії стратегічного управління [2–4]. Отже, аналіз сучасних можливостей щодо ефективного використання та подальшого удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення виступає необхідною умовою розвитку вітчизняних підприємств. Розвинуте інформаційно-аналітичне забезпечення дозволяє обґрунтувати та донести до персоналу цілі розвитку та поточні завдання, враховувати види невизначеності та формувати передбачення щодо майбутніх подій, налагодити ефективну взаємодію підприємства із учасниками ринку, розрахувати власні ресурси та сприяти діловій активності, представити стратегічну позицію підприємства.

Одним з таких методів, що представляє ефективний аналітичний інструментарій, виступає метод «стратегічних карт», який дозволяє формалізувати стратегічні цілі, узгодити їх та налагодити контроль над їх досягненням. В цій моделі використовуються «збалансовані показники», оскільки вони дозволяли досягти балансу між традиційним управлінським контролем над фінансовими показниками і новою формою контролю, що орієнтується на принципово іншу систему показників. До таких показників належать: формування корпоративних знань і досвіду, завоювання довіри споживачів і співробітників, розробка образу підприємства в майбутньому тощо. Основна ідея методу стратегічних

карт полягає у [2]: створенні зручного формату для пропаганди й змісту стратегії компанії; аналізі причинно-наслідкових залежностей серед факторів створення необхідних умов, а також стратегічному баченні як основи вибору напрямку руху; систематичному обговоренні досягнень за поставленими цілями, що може замінити традиційні методи планування й контролю над фінансовими показниками. Основними техніками цього методу виступають: планування та постановка цілей; уточнення й інтерпретація місії та стратегії компанії; забезпечення на єдиній інформаційній основі комунікацій усередині компанії; відгуки та зауваження співробітників з приводу місії та стратегії компанії.

Більш удосконаленою моделлю стратегічних карт вважається модель Л. Мейсела[3], де було виділено чотири ключових аспекти, за якими ведеться оцінка бізнесу компанії: інноваційна діяльність, навчання й підготовки персоналу, удосконалювання продукції й формування базисної компетенції, корпоративна культура компанії. Виділення таких аспектів аргументовано необхідністю для менеджерів уміти оцінювати ефективність діяльності як організації в цілому, так і її співробітників. Цей підхід використовує методи: управління за цілями; формування місії і бачення; стимулювання за результатами роботи; розроблення стратегічного балансу. Технологія розроблення цього методичного забезпечення включає таку послідовність дій: формулювання бізнес-бачення і стратегії; визначення та розроблення системи показників, які найкращим чином пов'язують бізнес-бачення і стратегію з результатами; визначення цілей, які сприяють реалізації стратегії; розробка заходів, які відповідають короткостроковим і довгостроковим цілям; забезпечення комплексного виконання заходів; створення відповідних бюджетів, відстеження, зв'язок та системи винагороди; збирання і аналіз показників, порівняння фактичних результатів з бажаними; прийняття мір, щоб запобігти небажаним результатам. Загальним для підприємств при використанні цього інформаційно-аналітичного забезпечення є вирішення завдань: уточнення чи оновлення бізнес-стратегії; узгодження стратегічних цілей із довготерміновими задачами та річним бюджетом; моніторинг ключових елементів бізнес-стратегії; розподіл ресурсів відповід-

но стратегічним цілям; пом'якшення наслідків організаційних змін для персоналу; порівняння результатів діяльності різних підрозділів; інформатизація з метою комплексного розуміння корпоративної стратегії.

Для оцінювання реалізації стратегічних цілей, а також формування корпоративної культури К. Адамс і П. Робертс запропонували модель «оцінки ефективності діяльності й зростання EP2M» (Effective Progress and Performance Measurement) [3,4]. Основними завданнями цієї моделі виступають: обслуговування споживачів і задоволення попиту; підвищення ефективності й продуктивності; поширення й адаптація загальної стратегії компанії на всі нижні рівні організаційної структури, стимулювання змін зверху вниз в організаційній ієрархії; посилення впливу акціонерів і розширення свободи дій працівників знизу нагору. Автори концепції «призма ефективності» Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі визначили чітку технологію й вимоги до показників інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття стратегічних рішень на підприємстві [4]: інформативність; оптимальна кількість та легкість у порівнянні; установлення персональної відповідальності за досягнення заданого рівня показників; можливість декомпозиції корпоративних показників для нижніх рівнів управління, а також взаємозв'язок з показниками суміжних рівнів управління.

На сьогодні поширеним методом виступає бізнес-аналітика, або інтелектуальний аналіз даних, який дозволяє швидко вилучати, перетворювати, використовувати, шукати, аналізувати та комплексно використовувати великі масиви даних. Аналізуючи великі, інтегровані, в режимі реального часу бази даних бізнес-аналітика дозволяє швидко ідентифікувати раніше невидимі кореляції (взаємозв'язки) для поліпшення процесу прийняття рішень. Незважаючи на те, що це пов'язано з традиційним управлінням базами даних і системами бізнес-аналітики, різко збільшується можливість обробляти дані за допомогою чотирьох основних складових: обсяг інформації; швидкість оброблення даних, що дозволяє в режимі реального часу розуміти проблему і приймати рішення; різноманітність інформації від текстових даних до даних відеопотоків; мінливість у форматах даних і інформаційного простору. Результати до-

помагають менеджерам краще розуміти ситуацію і управляти найкритичнішими функціями бізнесу[2; 5]

Завдяки використанню бізнес-аналітики підприємства визначають можливості бізнесу, які можуть бути покращені, та з'ясовують чи потрібна проводити аналітику великих даних. Якщо вона потрібна, підприємству слід розширювати використання комп'ютерної техніки та розвивати програмне забезпечення, щоб використовувати. Це часто вимагає наявності додаткових фахівців, які мають відповідну кваліфікацію, а також наявності джерел інформації, за допомогою яких можна знайти дійсно причинно-наслідковий зв'язок, перетворюючи аналітичні дані в корисну інформацію для бізнесу.

Підприємства використовують бізнес-аналітику для: поліпшення внутрішніх процесів, таких як управління ризиками, управління взаємовідносинами з клієнтами, ланцюжками поставок логістики або оптимізації веб-контенту; поліпшення існуючих продуктів і послуг/розробки нових продуктів та послуг; кращого орієнтування в бажаннях клієнтів; трансформування загальної бізнес-моделі, для отримання прибутку від існуючої інформації в реальному часі і мати зворотний зв'язок.

Результати проведеного аналізу методичних підходів до показників, критеріїв, методів та процедур інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття стратегічних рішень дозволить виділити методологічні вимоги до його розроблення, реалізації та напрями удосконалення. Застосування сучасних аналітичних методів в прийнятті стратегічних рішень вимагає від підприємств необхідності формування групи лідерів і фахівців-аналітиків з навичками і ресурсами, необхідними для успішної їх реалізації; конкретизації рішень і функцій, які можуть бути поліпшені; формування комплексу апаратних і програмних засобів для реалізації поставлених цілей, завдань; дотримання принципів конфіденційності даних і політики безпеки; розроблення інноваційних моделей і розширення програм за визначеними бізнес-напрямами.

Література

1. Отенко В. І. Стратегічний вибір підприємства та його реалізація: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 336 с.
2. Отенко І. П., Отенко В. І. Аналітичний аспект прийняття стратегічних рішень // Ліbermanівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. 296 с.
3. Управление человеческими ресурсами/под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб.: Питер, 2002. 1200 с.
4. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 400 с.
5. Ходкинсон Дж. П., Сперроу П. Р. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента. Харків: Изд-во Гуманит. центр, 2007. 392 с.



УДК 65.011.4

ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Герашенко Інна Миколаївна – кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Формування конкурентоспроможного підприємства залежить від багатьох факторів економічного, соціального та технологічного характеру, організації та стимулювання праці. І все ж є фактор, якому в їх сукупності належить провідна роль – людські ресурси, так само, як і всі інші фактори, він повинен відповідати вимогам конкуренції. Під конкурентоспроможністю людських ресурсів слід розуміти не тільки володіння людиною сукупністю фізичних і духовних здібностей, а й володіння творчими та підприємницькими здібностями, вміння працювати в умовах жорсткої конкуренції, домагатися формування конкурентоспроможності як продукції, так і підприємств не тільки на власному, національному, а й світовому ринках. Показником конкурентоспроможності людських ресурсів є вміння людини виробляти конкурентоспроможну продукцію, що користується попитом на ринку, здійснювати управлінську, наукову та збутову діяльність на рівні кращих світових вимог. Підвищення конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці передбачає вирішення ще одного фундаментального питання – створення високоефективної системи матеріальної і моральної мотивації діяльності всіх учасників виробничої діяльності. Низький рівень оплати праці звужує внутрішній попит, послаблює трудові мотиви людини, знижує стимули зростання продуктивності праці. Незайнятість справляє на працівників вкрай негативний вплив: вони втрачають професіоналізм, досвід, впевненість у праці і її якість, спостерігається недовиробництво продукції та доходів, руйнування трудового й інтелектуального потенціалу, психологічної впевненості.

Своєю чергою, конкурентоспроможність людських ресурсів забезпечує досягнення конкурентоспроможності підприємств. Проблемою конкурентоспроможності підприємств у загальноекономічному аспекті займаються Амоша О. [1], Бондаренко С. [2], Воронов А. [3], Ларін О. [4], Паршина О. [5]. На підставі аналізу літературних джерел щодо означеної проблематики було сформовано систему первісних показників для визначення її остаточного складу з урахуванням основних факторів, що визначають конкурентоспроможність підприємства.

До системи первісних показників включені такі їх групи: показники використання основних виробничих фондів, фінансових ресурсів, використання трудових ресурсів, результати інноваційної та інвестиційної діяльності підприємств для створення прогресивної матеріально-технічної бази виробництва. Такий склад груп показників зумовлено необхідністю створення умов для забезпечення гідної праці персоналу підприємств, проте їх кількість є значною, що вимагає уточнення складу показників. Основним методом, що дозволяє скоротити й обмежити їх кількість, є багатовимірний факторний аналіз.

Аналіз показав, що конкурентоспроможність підприємства визначають такі фактори: матеріально-технічне забезпечення; інноваційна діяльність персоналу; оплата праці; інвестування в оновлення засобів праці та технології; ефективність результатів праці з позиції екстенсивного використання; фінансовий стан і стійкість; безпека праці; результативність використання засобів праці; професійне навчання і розвиток персоналу.

Відповідно до результатів застосування обґрунтованої системи більшість підприємств машинобудування мають низький рівень конкурентоспроможності на ринку праці, що зменшує їх можливості залучення високопрофесійного персоналу та підвищення загального рівня конкурентоспроможності. Також низька конкурентоспроможність не сприяє досягненню гідних умов праці та забезпеченню достатньої якості трудового життя, тому підприємствам доцільно звернути увагу на оновлення засобів виробництва, використання прогресивних технологій та збільшення питомої ваги витрат на оплату праці в собівартості продукції. Це

дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств для залучення висококваліфікованих працівників.

Напрямами подальших досліджень є визначення заходів із підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку праці з позиції людських ресурсів, які доцільно обґрунтовувати на основі використання запропонованої системи показників оцінювання конкурентоспроможності.

Література

1. Амоша О., Збаразька Л. Конкурентоспроможність вітчизняного промислового виробництва та проблеми вступу України до світової організації торгівлі. *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. 2002. № 8–2. С. 70–73.
2. Бондаренко С. М. Моделювання стратегії конкуренції промислового підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2002. Вип. 7. С. 404–408.
3. Воронов А. А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2003. № 4. С. 44–52.
4. Ларін О. Аналіз сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства. *Схід*. 2006. № 5 (77). С. 35–39.
5. Паршина О. А. Управління конкурентоспроможністю продукції машинобудування: концепції, рішення, стратегії: монографія. Дніпропетровськ: Нац. гірн. ун-т, 2010. 287 с.



УДК 658.8

СИСТЕМНІСТЬ ЯК ПРИНЦИП ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Гончар Михайло Федорович – кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка» (м. Львів, Україна)

Як на етапі формування, так і функціонування дієва система стрес-менеджменту має становити упорядкований комплекс елементів, які за змістовою та структурною ознаками певним чином пов'язані між собою. Як результат, управління критичними небажаними відхиленнями в організаціях здійснюватиметься на засадах закономірних впливів, дій, зв'язків і взаємовідносин із чітко вираженою ієрархічністю, що унеможливить несистемні, неупорядковані, непослідовні, хаотичні та випадкові кроки у цьому напрямку.

Враховуючи результати досліджень, системи стрес-менеджменту на підприємствах з позиції системного підходу слід трактувати як цілісні, оскільки вони: характеризуються внутрішнім істотним зв'язком між елементами; є гнучкими та динамічними; здатні швидко як ліквідовувати, так і формувати нові структурні утворення, властивості та зв'язки; не є ретельно детермінованими.

В аналізованому контексті слід зауважити, що розвиток цілісних (холістичних) систем стрес-менеджменту в організаціях передбачає їхню здатність під впливом дії чинників внутрішнього чи зовнішнього середовища зберігати інший варіант структури, взаємовідносин, ієрархії тощо, будучи при цьому стійкими і надалі. Доречно при цьому погодитись із твердженням А. Н. Скиби [1, с. 31], згідно з яким ускладнення взаємозв'язків економічних агентів і процесів на основі сіткових принципів призводить до більш вираженого виявлення ефекту системи у виробничих структурах різного рівня (якими можна вважати й системи стрес-менеджменту суб'єктів господарської діяльності).

Розглядаючи особливості формування і функціонування систем стрес-менеджменту з позиції принципу системності, доцільно з урахуванням результатів досліджень М. В. Вороніна [2, с. 14] виокремлювати внутрішню та зовнішню таку системність. Сутність першої з них полягає в особливостях її внутрішньої побудови з урахуванням зв'язків, ієрархії, взаємовідносин тощо. Зовнішній вияв принципу системності полягає в тому, що окремі елементи системи стрес-менеджменту є залученими у взаємодію з іншими елементами інших систем в межах організації. Окрім того, доцільно пам'ятати і про тісні взаємозв'язки елементів системи стрес-менеджменту із елементами системи управління підприємством загалом.

Структура системи стрес-менеджменту повинна бути спрямованою на забезпечення системної єдності одного підходу до управління критичними небажаними відхиленнями, які є істотними, екстремальними та чинять вагомий негативний вплив на функціонування підприємства. Як приклад, така структура визначатиме типову поведінку суб'єктів управління (менеджерів, власників та ін.) під час усунення стресів, мінімізування збитків, вжиття превентивних заходів тощо.

Аналізування структури системи стрес-менеджменту з позиції принципу системності є неможливим без ігнорування структури системи управління в організації загалом. І навпаки, недоречно аналізувати таку систему управління на підприємстві (наприклад, на предмет ефективності, динамічності, точності, дієвості тощо) без неврахування її первинних елементів, до переліку яких належить система стрес-менеджменту.

З позиції системності доречно наголосити і на взаємозв'язку систем стрес-менеджменту в організаціях із соціальною структурою підприємства, що не дає змоги таку систему трактувати як механістичну. Справа в тому, що ключове призначення систем стрес-менеджменту – ефективне управління критичними небажаними відхиленнями, що самі по собі доволі часто є соціальним явищем, бо пов'язане із працівниками, взаємовідносинами між ними тощо.

Цікавим з теоретичної та практичної точки зору для означення важливості врахування принципу системності під час формування і вико-

ристання систем стрес-менеджменту на підприємствах може бути підхід А. В. Полякова [3, с. 712], враховуючи який у межах таких систем можна виявити: логічний зміст (тобто те, що передбачає система стрес-менеджменту, і з якою метою вона створена та функціонує); аксіологічне (ціннісне) значення (форма надання певним суб'єктам конкретних прав та обов'язків для ухвалення ними управлінських рішень під час управління критичними небажаними відхиленнями); праксіологічне (поведінкове) значення (у межах системи стрес-менеджменту регламентовано, які кроки слід здійснити для реалізації прав та обов'язків); текстувальний характер (система стрес-менеджменту є базою для ухвалення нормативних документів у межах підприємства для інтерпретування та легітимації дій посадових осіб).

Наведений такий підхід до розуміння практичності принципу системності під час формування і використання систем стрес-менеджменту на підприємствах свідчить про різновекторний підхід як до розуміння таких систем, так і до необхідності пошуку різних шляхів їхнього удосконалення. Водночас завдяки дотриманню цього принципу усі такі процеси набувають цілеспрямованішого характеру, визначаючи тим самим нові багатоваріантні напрямки становлення та розвитку систем стрес-менеджменту.

Література

1. Скиба А. Н. Системность как причинная основа нелинейности и неравновесности воспроизводственных процессов. *Региональная экономика: теория и практика*. 2011. № 39. С. 31–33.
2. Воронин М. В. Структура норм права как проявление системности права. *Вестник Пермского университета*. 2012. № 4. С. 14–23.
3. Поляков А. В. Общая теория права: проблемы интерпретации в контексте коммуникативного подхода. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004. 864 с.



ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ВИБОРУ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Демченко Ганна Володимирівна – викладач

кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: onemeer@rambler.ru

Рівень інноваційності держави залежить від розвитку підприємств у цьому напрямі. Здебільшого це промислові підприємства, оскільки саме вони здатні стимулювати науково-технічний прогрес і є мультиплікатором інших галузей, що обумовлює першочергову необхідність технічного переозброєння промисловості та підйом наукоємних галузей виробництва. Інноваційна діяльність вітчизняних промислових підприємств на сьогодні характеризується низьким рівнем активності в інноваційній сфері.

Питанню оцінки сучасного стану інноваційної активності промислових підприємств присвячено роботи багатьох вітчизняних учених: В. П. Антонюк [1], Т. О. Гринька, П. С. Харіва, О. М. Собко [6] та ін., однак ця категорія не є статичною, вона постійно змінюється, тому вимагає регулярного аналізу для виявлення основних тенденцій задля швидкого реагування з боку керівництва.

Складність аналізу інноваційної діяльності у розрізі підприємств обумовлюється недостатністю даних, розмаїттям наявних методик, що ускладнює застосування єдиного підходу до оцінки інноваційної діяльності підприємств.

Дослідження різноманітних методик оцінки інноваційної активності дозволило виділити два радикально різних підходи до вибору показників оцінки: об'єктивний та суб'єктивний.

Прихильники об'єктивного підходу акцентують увагу на тих показниках оцінювання ефективності інноваційної активності, які дозволяють отримати виключно об'єктивну картину інноваційного розвитку,

а саме: фактичні дані зі звітності підприємства [2; 3]. Наприклад, це: обсяг інноваційних витрат, обсяг реалізованої інноваційної продукції, впровадження нових технологічних процесів, впровадження виробництв інноваційних видів продукції, чисельність фахівців, які зайняті науковими чи науково-технічними розробками. Аналіз набору показників для аналізу інноваційної активності підприємства з точки зору різних учених наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз показників оцінки інноваційної активності промислових підприємств

№ з/п	Автор, джерело	Показники
1.	Т. О. Гринько [2]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ коефіцієнт розвитку персоналу; ▶ темпи приросту фінансових засобів, що було витрачено на інновації; ▶ коефіцієнт освоєння нової техніки; темп приросту інтелектуальної власності
2.	І. Г. Романовський [5]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ індекс інноваційної трудомісткості; ▶ індекс оновлення; індекс новизни нових продуктів (середньозважений ступінь новизни усіх нових продуктів); ▶ середньозважений рівень рентабельності нових продуктів
3.	Н. А. Дубровіна [3]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ коефіцієнт рентабельності реалізованих інновацій; ▶ коефіцієнт прогресивності основних виробничих фондів (ОВФ); ▶ частка персоналу, задіяного в інноваційних проектах; ▶ частка науково-технічних співробітників; результативність упровадження інновацій
4.	С. Д. Щекотурова [7]	<ul style="list-style-type: none"> ▶ частка співробітників, що зайняті в науково-дослідній роботі (НДР); ▶ рівень освоєння нової техніки; ступінь освоєння нової продукції; частка матеріальних ресурсів на НДР; ▶ ступінь забезпеченості підприємства інтелектуальною власністю; частка інвестицій в інноваційні проекти

До суб'єктивних способів оцінювання інноваційної активності можна віднести методи із застосуванням експертної оцінки, що, своєю чергою, надає суб'єктивності усьому процесу оцінювання. Прикладом

суб'єктивних показників оцінювання ефективності інноваційної активності є ступінь участі організації в наукових розробках, якість інноваційної стратегії, рівень використання інноваційного потенціалу. Серед учених, які застосовують ці методи, можна виділити І. Г. Романовського [7] та Т. О. Гринька [2].

Доцільно стверджувати, що всі вищезгадані елементи є індикаторами інноваційної активності, оскільки вони є приладами для вимірювання рівня ефективності інноваційної активності підприємства.

Якщо усі ці індикатори систематизувати та виявити між ними чіткий зв'язок, то можна отримати сукупний інтегральний показник ефективності інноваційної активності підприємства.

З метою досягнення максимального рівня об'єктивності, спираючись на дані проаналізованих джерел, складено перелік найбільш застосованих показників для оцінки стану інноваційної активності підприємства. Запропоновано використовувати лише об'єктивні індикатори, оцінка яких не несе жодного суб'єктивного характеру, а саме: коефіцієнт персоналу, зайнятого в науково-дослідній роботі (НДР) і дослідно-конструкторських розробках (ДКР); коефіцієнт майна, призначеного для НДР і ДКР; коефіцієнт освоєння нової техніки; коефіцієнт освоєння нової продукції, коефіцієнт інноваційного зростання.

Література

1. Антонюк В. П. Актуальні проблеми інноваційного розвитку України на сучасному етапі // Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія/за заг. ред. О. І. Амощі, В. П. Антонюк, А. І. Землянікіна та ін. Донецьк: НАН України; Ін-т економіки промисловості, 2007. 328 с.
2. Гринько Т. О. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємства. *Економіст*. 2010. № 2. С. 56–58.
3. Дубровина Н. А. Метод оценки эффективности инновационной деятельности промышленного предприятия. *Вестник СамГУ*. 2013. № 4 (105). С. 137–146.
4. Йохна М. А., Стадник В. В. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. Київ: Академія, 2005. 400 с.

5. Романовський І. Г. Методика измерения инновационной активности предприятия. *Бизнес Информ.* 2010. № 5 (1). С. 88–90.

6. Харів П. С., Собко О. М. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону. Тернопіль: ТАНГ, 2003. 180 с.

7. Щекотурова С. Д. Анализ инновационной активности металлургических предприятий с использованием математического моделирования. *Научный журнал КубГАУ.* 2015. № 108 (04). С. 1–16.



КАДРОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дмитренко Юлія Володимирівна – студент 3 курсу

факультету менеджменту і маркетингу,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

(м. Харків, Україна) E-mail: dmitrenko.yu17@gmail.com

У зв'язку зі стрімким розвитком комп'ютерних технологій та все більш масштабним заміщенням ручної праці машинною слід усвідомлювати важливість і необхідність урахування людського фактора у процесі виробництва. Саме тому кадрове планування має відігравати провідну роль у плануванні діяльності будь-якого підприємства.

Аналіз досліджень цього наукового спрямування свідчить про актуальність проблеми планування праці на підприємстві. Розгляду цього питання присвячено праці таких зарубіжних і вітчизняних науковців, як А. Кібанов, П. Буряк, А. Вороніна, С. Кучіна та ін. [1–6]. В той же час вивченню питання кадрового планування як самостійного напрямку планової роботи приділено недостатньо багато уваги.

Як визначає А. Кібанов, під кадровою політикою слід «розуміти формування стратегії кадрової роботи, встановлення цілей та задач, визначення наукових принципів підбору, розстановки та розвитку персоналу, удосконалення форм і методів роботи персоналом у конкретних історичних умовах» [4].

Кадрове планування – це система комплексних рішень і заходів із реалізації цілей організації і кожного працівника, що дозволяє забезпечити організацію персоналом відповідно до кількості та вимог робочого місця, підібрати таких людей, які могли би вирішувати поставлені завдання як у поточному, так і в майбутньому періодах, забезпечити високий рівень кваліфікації працівників, забезпечити активну участь працівників у управлінні організацією». Це визначення більш точно описує всі характеристики, які мають бути притаманні процесу кадрового планування [4].

Кадрове планування на підприємстві складається із декількох етапів. Першим етапом є формування, збір та обробка необхідної інформації про діючий персонал і його розвиток у перспективі. На другому етапі розробляються проекти кадрового плану, тобто аналізуються наявні кадрові ситуації і перспективи їх розвитку. Також на цьому етапі відбувається розробка альтернативних варіантів проектів кадрового плану та моделювання різних критичних, непередбачуваних ситуацій. Третім етапом є прийняття рішень, тобто затвердження одного, найвигіднішого із варіантів плану як обов'язкового орієнтиру для діяльності кадрової служби. На четвертому етапі проводиться розрахунок усіх витрат, які пов'язані з утриманням персоналу на запланований період. П'ятий етап являє собою кадровий контроль, тобто здійснення контролю та виконання кадрових рішень на основі планових і поточних даних організації; коригування кадрових цілей на основі зміни цілей організацій [5].

Основною метою кадрового планування є забезпечення людей робочими місцями в потрібний момент часу відповідно до їх здібностей, кваліфікації, вмінь і вимог виробництва. Також кадрове планування має забезпечити реалізацію планів підприємства з точки зору людського фактора – персоналу, його кількості, кваліфікації, продуктивності та витрат на утримання працівників.

Правильно організоване кадрове планування позитивно впливає на діяльність підприємства в цілому, оскільки воно забезпечує оптимізацію використання персоналу, детальне планування; дозволяє виявити й ефективно використати персонал шляхом створення робочих місць, перевodu працівників на інші робочі місця; реорганізує виробничі процеси; удосконалює процес найму працівників; організує професійне навчання; детально розробляє план професійного навчання, що дозволяє забезпечити потрібну кваліфікацію працівників і досягти реалізації цілей підприємства з меншими витратами; скорочує загальні витрати на робочу силу за рахунок продуманої, послідовної та активної політики на ринку праці [6].

Таким чином, можна дійти висновку, що кадрове планування – це дуже важливий, складний і провідний етап у процесі планування діяль-

ності підприємства. І хоч як би стрімко не вдосконалювалися технології, людський фактор завжди був і залишатиметься одним із найголовніших і найскладніших факторів у процесі виробництва будь-якого товару.

Література

1. Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Григор'єва М. І. Економіка праці й соціально-економічні відносини: навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2004. 440 с.
2. Вороніна А. В., Ніколаєва К. М. Проблеми та перспективи розвитку ринку праці в Україні. *Молодий вчений*. 2015. № 2. С. 167–170.
3. Кучіна С. Е., Топчий Ю. О. Планування праці та персоналу на торговельному підприємстві. *Вісник НТУ ХПІ*. 2013. № 22. С. 57–59.
4. Управление персоналом организации: учебник/под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2002. 638 с.
5. Хміль Ф. І. Управління персоналом. Київ: Академія, 2006. 488 с.
6. Шматько Н. М., Макаренко А. В. Формування сучасної кадрової політики підприємства. *Комунальне господарство міст*. 2013. № 111. С. 212–216.



УДК 339.977

СТРАТЕГІЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НІМЕЧЧИНИ «HIGH TECH STRATEGY 2020»

Довгаль Олена Андріївна – професор, доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: antontaran6886@gmail.com

Стратегія високотехнологічного розвитку «High Tech Strategy 2020 for Germany» – перша всеосяжна стратегія високотехнологічного розвитку країни з зазначенням цілей, завдань, інструментів і методів стимулювання інновацій, а також ключових напрямів і галузей, які стануть основою для високотехнологічного розвитку всієї економіки [1]. Її було розроблено у 2006 р. і уточнено у редакції 2010 р. і 2014 рр. Федеральним міністерством освіти і наукових досліджень ФРН з метою підвищення рівня технологічного розвитку країни. Стратегія Німеччини орієнтована на досягнення поставлених цілей до 2020 р., що стане часом підведення підсумків і корекції майбутнього розвитку.

Будучи тісно пов'язаною з глобальною ідеєю побудови Інноваційного Союзу в Європі, національна стратегія високотехнологічного розвитку Німеччини має схожі із загальноєвропейською стратегією цілі та завдання [2]. При цьому Німеччина – не тільки один із членів Інноваційного Союзу, а лідер технологічного розвитку за багатьма галузями економіки [2–4].

Сукупність завдань, поставлених національною новою стратегією, утворюють головну мету, до якої прагне Німеччина – гідна відповідь на глобальні виклики: зміни клімату, нестачу природних ресурсів, демографічні зміни, забезпечення високого рівня життя шляхом розвитку високих технологій, що сприяють вирішенню наявних проблем подальшого розвитку країни і становленню сильної, конкурентоспроможної економіки [1].

Головна мета стратегії високотехнологічного розвитку ФРН – підвищити свою конкурентоспроможність, досягти економічного зростан-

ня та добробуту, підвищити якість життя, виробляти новітні товари та послуги, повернути позицію провідного експортера, забезпечити ефективне використання ресурсів, захищати навколишнє середовище, встановити високий рівень розвитку медицини й інформаційних технологій. Основна мета, яка закладена в стратегію технологічного розвитку Німеччини, визначає і пріоритетні на цей момент показники, досягнення яких за допомогою розвитку високих технологій є найбільш значущими для подальшого розвитку країни [1].

Визначаючи основні аспекти реалізації цілей забезпечення технологічного лідерства Німеччини в ЄС, національна інноваційна стратегія *The new High-Tech Strategy Innovations for Germany* пропонує заходи в п'яти ключових межсекторальних галузях: 1) поліпшити взаємозв'язок між наукою і промисловістю; 2) підвищити НДДКР та інноваційну роботу в приватному секторі економіки; 3) забезпечити розповсюдження нових прогресивних технологій в економіці; 4) здійснити інтернаціоналізацію наукових досліджень, розробок і впровадження нових технологій; 5) сприяти розвитку та просуванню талантів [1].

Історично в Німеччині було сформовано складну структуру системи досліджень та інноваційної діяльності, яка включає безліч органів і відомств, що обумовлено поділом функцій управління НДДКР між федеральним урядом і урядами земель. З 1972 р. у ФРН функціонує Міністерство наукових досліджень і технологій, що займається загальними питаннями науково-технологічної політики, плануванням і керівництвом всією сферою науково-технологічної діяльності (за винятком університетів), організацією досліджень у галузі атомної енергії, космічної техніки, інформатизації, нових матеріалів тощо. Також завдання науково-технологічного розвитку вирішуються в рамках функціонування ряду інших федеральних Міністерств (освіти, оборони, внутрішніх справ). Фінансування та контроль за дослідженнями та інноваційною діяльністю здійснюється урядами земель.

Узгодження роботи Федерального уряду ФРН з урядами федеральних земель здійснюється за допомогою Наукової ради та організації «Громадська наукова конференція», яка з 2008 р. замінила Комісію по

взаємодії федерації з федеральними землями. Науковий рада на прохання Федерального уряду атестує федеральні організації у сфері НДДКР, які в цей період отримали найвищі оцінки. Зростаючу роль у підтримці НДДКР відіграє Європейська Комісія (Німеччина є одним із найбільших донорів ЄС), яка спрямовує великі фінансові кошти на наукові дослідження і розробки в Європі. Складна структура державного управління НДДКР в Німеччині не дозволила впровадити модель управління, засновану на реалізації спільних програм науково-технологічного розвитку. Тому в ФРН набули поширення галузеві програми у найважливіших галузях НДДКР.

У міру формування інноваційної політики Німеччини в ній виділився ряд характерних особливостей, до числа яких відноситься широко розвинена мережа інноваційних центрів. На цей час налічується понад 400 таких центрів, в які входить понад 5000 інноваційних фірм, науково-дослідних інститутів і організацій, які надають послуги з впровадження інноваційних розробок. Інноваційні центри, що працюють у тісному співробітництві з промисловими компаніями, є основою національної та інтернаціональної кооперативної системи, спрямованої на підтримку інноваційних проектів, найбільш важливих для структурної реорганізації економіки Німеччини [1]. Одне з головних завдань інноваційних центрів – підтримка малих високотехнологічних фірм. У 1988 р. було створено Федеральну асоціацію технологічних та інноваційних центрів – ADT, яка на сьогодні включає понад 200 членів. Асоціація організує взаємодію німецьких центрів між собою, а також з аналогічними центрами в інших країнах. У ФРН сформовано ефективну систему наукових об'єднань, які є дієвим інструментом реалізації державної політики в галузі інноваційного інвестування. Найбільш відомі з них: Німецьке науково-дослідницьке товариство, Товариство імені Макса Планка, Товариство імені Фраунгофера, Співтовариство імені Гельмгольца та ін. [1].

Питання збереження Німеччиною провідного місця у світі технологій розглядається у країні значно ширше, ніж проста підтримка перспективних досліджень і розробок. Виходячи з тези, що наука є невід'ємною

і найважливішою складовою німецької культури, що від загального визнання якості німецької технології залежить міжнародний авторитет країни – і як один із наслідків – її місце на світовому ринку, підтримання високого рівня вітчизняної науки входить у систему державних пріоритетів Німеччини. В ФРН активно розвиваються дослідження в таких інноваційних галузях, як нанотехнології, нові матеріали, ІКТ, мікроелектроніка, біотехнології, тобто фактично реалізується тенденція розвитку NBIC-технологій. Академічний сектор в НІК ФРН представлений, в основному, університетами, де ведуться як прикладні, так і фундаментальні дослідження.

Всі ці запропоновані стратегічні заходи спрямовані на спрощення та скорочення шляху від ідеї до впровадження інновацій.

Література

1. The new High-Tech Strategy Innovations for Germany. URL: https://www.google.com.ua/search?q=High+tech+strategy+for+Germany&oq=High+tech+strategy+for+Germany&gs_l=psyab.12..0i22i30k1i4.652399.652399.0.653673.1.1.0.0.0.168.168.0j1.1.0....0...1.1.64.psy-ab.0.1.167....0.fHlm5B4TXKE
2. Право Европейского Союза. Новая европейская стратегия «Европа 2020». URL: <http://eulaw.ru/content/307>
3. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union. URL: https://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/innovation-union-communication-brochure_en.pdf
4. Horizon 2020. The EU Framework Programme for Research and Innovation. URL: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>



УДК 681.3.07

ОПЕРАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Захаров Володимир Андрійович – старший викладач,
кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: vzakharov1986@gmail.com

Протягом тривалого часу тільки деякі компанії розглядали операційні пріоритети як одне з можливих джерел конкурентної переваги для підвищення якості операційного менеджменту. Як правило, щодо операцій підприємства обмежувалися скороченням витрат виробництва та прагненням максимально ефективно використовувати робочу силу. Така стратегія розроблялася на рівні тактичних рішень, і, звичайно, цим займалися інженери, орієнтовані на технічну сторону справи. Дуже мало уваги приділялося тому, наскільки процеси, в результаті яких підприємством створюється продукція і послуги, відповідають її стратегії.

Проблеми операційного менеджменту та підвищення конкурентоздатності підприємства за допомогою операційних пріоритетів розглядались у працях таких учених, як Р. Чейз, Н. Еквілайн, Р. Якобс, С. Ськіннер, Т. Хилл та ін.

Аналіз наукових праць показав, що використання операційних пріоритетів на українських промислових підприємствах – це диничні випадки. Залишається невирішеним питання: яке поєднання і які операційні пріоритети потрібно використовувати для більш ефективного управління підприємства та підвищення якості операційного менеджменту?

Необхідно з'ясувати найбільш ефективне поєднання операційних пріоритетів, які не вимагають значних матеріальних витрат і зусиль від підприємства для підвищення якості операційного менеджменту.

Існують такі основні типи операційних пріоритетів: витрати виробництва, якість і надійність продукції, термін виконання замовлення, надійність постачань, здатність фірми реагувати на зміну попиту, гнуч-

кість і швидкість освоєння нових товарів, а також специфічні для кожного окремого товару критерії [1–3].

Використовувати всі операційні пріоритети одночасно більшість українських промислових підприємств не має змоги, в них застарілі технології та матеріальна база, не вистачає коштів, кваліфікованих кадрів з цих питань.

Тому спочатку необхідно виділити, які пріоритети підприємство може запровадити самотужки за власний кошт, з найменшими витратами. Використання ж для підвищення якості операційного менеджменту підприємства операційних пріоритетів, таких як витрати виробництва, якість і надійність продукції, гнучкість і швидкість освоєння нових товарів, вимагає залучення значних коштів. Виходячи з цього, на першому етапі необхідно зосередити свої зусилля на впровадженні таких пріоритетів:

1. Термін виконання замовлення. На деяких сегментах ринку основною умовою для досягнення конкурентної переваги є здатність компанії випускати продукцію або забезпечувати послуги швидше за інші підприємства. Розглянемо, наприклад, підприємство, що пропонує послуги з ремонту устаткування. Підприємство здатно пропонувати та виконувати такі ремонтні роботи на території клієнта протягом двох годин, має значні переваги порівняно з підприємством-конкурентом, яке гарантує провести такий ремонт тільки за 4 години і в їхньому підприємстві [1–3].
2. Надійність постачань. Цей операційний пріоритет пов'язаний зі здатністю підприємства поставляти товари або послуги точно в обіцяний нею термін або навіть раніше. Для будь-якого підприємства (наприклад, виробника автомобілів) надзвичайно важливо, щоб постачальники комплектуючих щодня давали необхідну кількість ції продукції певного типу. Якщо комплектуючі, потрібні для виготовлення конкретної моделі машини, в певний момент не будуть у наявності на тій ділянці складальної лінії, де вони вмонтовуються, весь конвеєр може зупинитися і стояти доти, поки не прибудуть ці комплектуючі. Крім того, в 80-х і 90-х роках особливо велику увагу стали приділяти проблемі скорочення товарно-матеріальних запасів, що привело до подальшого підвищення ролі надійності поста-

чань як оцінного критерію під час вибору компаніями постачальників комплектуючих [1–3].

3. Здатність реагувати на зміну попиту. На багатьох ринках найважливішим чинником, що визначає рівень конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства, є здатність реагувати на зміну попиту. Загальновідомо, що у підприємства, попит на продукцію якої незмінно зростає, навряд чи будуть які-небудь проблеми. Якщо попит на який-небудь товар великий і постійно підвищується, витрати на його випуск неухильно знижуються завдяки економії на масштабах виробництва, а капіталовкладення в нові технології легко окупаються. Якщо ж попит починає падати, підприємству доводиться згорнути виробництво, і, як наслідок, воно стикається зі складними проблемами – необхідністю скорочення штату й активів. З цих причин здатність підприємства протягом тривалого періоду швидко й адекватно реагувати на динаміку ринкового попиту стає істотним елементом її операційної стратегії [1].

Також необхідно використовувати заходи, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності. рекомендовані у 1985 році Комісією із питань продуктивності праці в промисловості Массачусетського технологічного інституту.

1. Приділяйте менше уваги проектам, що приносять короточасний прибуток, і інвестуйте більше засобів і науково-технічні дослідження та конструкторські розробки.
2. Періодично переглядайте корпоративну стратегію своєї компанії, включаючи в неї реакцію на зміну конкурентної ситуації на міжнародному рівні. Це, своєю чергою, означає зростання рівня інвестицій в персонал і устаткування з метою поліпшення виробничих можливостей фірми [3; 4].

Практичне значення запропонованих заходів полягає у тому, що використання таких операційних пріоритетів (термін виконання замовлення, надійність постачань, здатність реагувати на зміну попиту залежно від виду продукції, технічна підтримка, післяпродажна підтримка постачальника тощо) дає значний результат за невеликі кошти.

Однак це не зовсім повний перелік заходів, які можна використувати для покращення конкурентоспроможності підприємства та підвищення якості операційного менеджменту, оскільки існує багато поєднань операційних пріоритетів між собою.

Література

1. Іванова В. Й., Тімонін О. М., Ларіна К. В. Операційний менеджмент у системі управління організацією навчальної дисципліни «Операційний менеджмент». Харків: Вид-во ХНЕУ, 2011. Ч. 2. 160 с.
2. Соснін О. С., Казарцев В. В. Виробничий і операційний менеджмент: навч. посіб. Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. 148 с.
3. Чейз Р. Б., Еквілайн Н. Д., Якобс Р. Ф. Производственный и операционный менеджмент. М.: Вильямс, 2004. 950 с.
4. Школа І. М., Михайлівська О. В. Операційний менеджмент: практикум. Чернівці: Книги – XXI, 2004. 376 с.
5. Lee S. M., Schniderjans M. J. Operations Management. Boston, Toronto: Houghton Mifflin Company, 1994. 605 p.
6. Hill T. J. Manufacturing Strategy – Text and Cases. Burr Ridge IL: Richard D. Irwin, 1994.



УДК 336.71

ІННОВАЦІЙНА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ЯК ОСНОВА НОВОЇ АРХІТЕКТУРИ РОЗВИТКУ БАНКУ

Зверук Людмила Анатоліївна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
(м. Київ, Україна) E-mail mila_107@ukr.net

Сучасний стан банківського сектора засвідчує низьку ефективність інноваційної діяльності вітчизняних банків, яка обумовлена недосконалістю її організації, відсутністю визначеної стратегії інноваційного розвитку, а також цілісної системи управління інноваційною діяльністю. Розглядаючи економічну сутність банківських інновацій, слід зауважити, що банківську інновацію можна охарактеризувати як кінцевий результат інноваційної діяльності в банківській сфері, який отримав втілення у вигляді якісно нового або удосконаленого продукту чи послуги, реалізованих на ринку, або нового удосконаленого технологічного процесу, що використовується в банківській діяльності, або сучасних організаційно-управлінських заходів, що забезпечують розвиток банку на інноваційних засадах. Оцінюючи значення інноваційних технологій у сфері банківських послуг, слід зауважити, що це такі технології, яким притаманні «стратегічний ефект» приросту клієнтської бази, зменшення витрат на здійснення банківських операцій та оптимальний рівень операційного ризику і операційних затрат. Отже, для успішної реалізації інноваційної діяльності, підвищення своєї конкурентоспроможності та іміджу для вітчизняних банків виникає необхідність створення та впровадження інноваційної бізнес-моделі.

Інноваційна бізнес-модель є способом поєднання факторів бізнесу для створення та пропозиції цінності нового продукту для споживача з подальшим перетворенням його на прибуток, що збільшує економічну вартість банку в цілому [1]. З позиції стратегії розвитку банку така бізнес-модель являється унікальною технологією ведення банківського

бізнесу, яка є інтелектуальною власністю банку, може бути запатентованою, а отже, є цілком новацією. Унікальність інноваційної бізнес-моделі вказує на її належність окремому банку, а рівень новизни не обмежується окремим банком, а поширюється на весь ринок. Саме радикальні інновації здатні створити новий ринок, витісбивши традиційні технології та бізнес-моделі.

Інноваційна бізнес-модель на практиці втілюється у визначенні напрямів, видів та обсягів інноваційної діяльності, яку повинен здійснити банк для досягнення стратегічних і тактичних цілей по зміцненню конкурентної позиції на фінансовому ринку. Основними складовими моделі управління інноваційним потенціалом банківської установи можуть бути такі заходи, як:

- ✎ визначення стратегічної мети інноваційної діяльності банку;
- ✎ аналіз наявних і потенційних можливостей банку у сфері здійснення інноваційної діяльності;
- ✎ визначення періоду досягнення поставлених цілей;
- ✎ розробка організаційного механізму управління інноваційним потенціалом [2];
- ✎ реалізація конкретних інноваційних заходів у рамках інноваційної моделі;
- ✎ оцінка рівня створеного інноваційного потенціалу та розробка подальшої стратегії його розвитку;
- ✎ контроль за реалізацією інноваційної моделі та планування подальших етапів її здійснення.

Ефективність та напрям інноваційної діяльності банку багато в чому залежить від своєчасного запровадження інноваційної бізнес-моделі. Так, початком формування нових інноваційних бізнес-моделей можна вважати впровадження такої радикальної фінансової інновації, як банківська карта, а з нею розвиток клієнтоорієнтованої стратегії та поширення інфокомунікаційних технологій у банківській сфері. Банком-інноватором запровадження інноваційної бізнес-моделі – «Hana Bank's Integrated Mobile Strategy» став корейський банк «Hana Bank», який

в 2013 році використав інтегровану мобільну стратегію забезпечення клієнтів різноманітними продуктами та доступом до інтелектуальних фінансових рішень у режимі реального часу для задоволення різноманітних життєвих потреб клієнтів [3].

Подальшим напрямком розвитку радикальних фінансових інновацій стало використання хмарних сервісів, які являються інтелектуальною системою, здатною через моделювання поведінки користувачів визначити майбутню фінансову ситуацію, попереджаючи про можливий дефіцит або профіцит фінансових ресурсів, і запропонувати найбільш оптимальне рішення. Банком-новатором тут став польський банк «Idea Bank», який створив інноваційну бізнес-модель «Idea Cloud (Secure Banking Cloud)» на основі використання безпечної банківської хмари, яка прогнозує збитки, управляє бюджетом і прогнозує фінансову ситуацію банку [4].

Інноваційні технології в частині банківських продуктів і послуг також знайшли своє втілення в нових бізнес-моделях. Так, німецьким «Fidor Bank AG» у 2015 році введено в дію безкоштовний банківський рахунок – «Fidor Smart Current Account», побудований за допомогою інтерфейсу додаткового програмування (API). Він надає додаткові можливості збільшувати спектр продуктів і послуг, таких як: кредитні перекази через «Twitter», соціальне кредитування, соціальну торгівлю віртуальними валютами. Банком США «Wells Fargo» у 2016 році задіяно новий стандарт безпеки мобільних банківських послуг для надання швидкого та безпечного доступу до послуг – «CEO Mobile® biometrics». Функція «Mobile Eyepoint CEO» використовує мобільний пристрій клієнта для створення шаблону сітківки ока, який може використовуватися для його ідентифікації під час входу в систему, що економить час і робить операцію більш безпечною [3].

Фінансові інновації в частині удосконалення технологій обслуговування клієнтів запропоновано польським «mBank». Так, його інновація «New mBank» являє собою цифровий банк нового покоління, що інтегрує банківські функції з передовим персональним управлінням фінансами, керуванням відносинами з клієнтами в реальному часі, комер-

ційним фінансуванням, інтеграцією соціальних мереж, платежів “P2P”, повнотекстовий пошук, імітацію та відео-банкінг.

Отже, створення і впровадження інноваційної бізнес-моделі можна розглядати як нову логіку й архітектуру ведення банківського бізнесу, що являє собою динамічний процес пошуку ідей та їх впровадження в нові або більш досконалі продукти, послуги, технології, організацію управління, вихід і завоювання з ними фінансового ринку і на цій основі отримання економічного, стратегічного та соціального ефектів.

Література

1. Пантелєєва Н. М. Інноваційні бізнес-моделі банків як відповідь на виклики та наслідки фінансової кризи. *Фінансовий простір*. 2013. № 3 (11). С. 70–76.
2. Васильєва Т. А. Концептуальні основи формування системи управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4, Т. 1. С. 160–171.
3. The BAI Global Innovation Awards. URL: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/categories>
4. Idea Cloud. URL: <http://stevieawards.com/iba/idea-cloud>



УДК 658:330.26

ПРОВЕДЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Іпполітова Інна Ярославівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: Inna.Ippolitova@gmail.com

Забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства залежить від здатності підприємства швидко й ефективно генерувати нові конкурентні переваги, від яких залежать його стратегічна стійкість і міцність конкурентного становища. Однією з таких конкурентних переваг українських підприємств є проведення ефективної політики енергозбереження, яка включає в себе проведення енергетичного аудиту.

Дослідження проблеми забезпечення енергозбереження промислових підприємств та їх енергетичної безпеки є дуже затребуваними та розглядаються в роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Афанасьєв М. В., Гаприндашвілі Б. В., Гнідий М. В., Кизим М. О., Микитенко В. В., Салашенко Т. І., Суходоля О. М. [1–6] та ін. Проте ці напрацювання не є вичерпними та потребують подальшого розвитку, удосконалення та уточнення. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування необхідності проведення енергетичного аудиту на підприємстві для підвищення його конкурентоспроможності.

Підприємство повинно створити довготривалу, захищену систему конкурентних переваг у кожному напрямку діяльності та відповідно до обраної конкурентної стратегії. Однак рівень енергоефективності у промисловості ще й досі залишається недостатнім, основними причинами якого, як зазначається у [7; 8], є: великий фізичний і моральний знос основних засобів; відсутність фінансової можливості, переважно впроваджувати новітні технології виробництва; відсутність системи

інтелектуальної підтримки прийняття рішень з пошуку оптимальних шляхів енергозбереження промислових підприємств; відсутність ґрунтовної методології економіко-енергетичного обстеження промислових підприємств; великий рівень втрат енергоресурсів при їх трансформації і транспортуванні; низький рівень впровадження енергоефективних рішень; недостатня кількість досвідчених фахівців із енергоаудиту й енергоменеджменту; відсутність дії ефективного антимонопольного механізму, який би запобігав компенсації нераціональних витрат енергоресурсів шляхом підвищення цін на продукцію; недостатнє інституційне забезпечення політики енергоефективності.

Отже, основним фактором формування енергоефективності промислових підприємств є створення ефективно діючої системи менеджменту зі сферою енергозбереження. Ця система повинна мати в собі технічну й організаційно-економічну складову, що реалізується через запровадження політики енергозбереження. Політика енергозбереження – це комплексна діяльність, орієнтована на реалізацію технологічного потенціалу енергозбереження через застосування технічних і технологічних новачків, які сприяють зменшенню споживання енергії [9]. Ця політика повинна ґрунтуватися на регулярному проведенні енергетичного аудиту, що має на меті глибоку та всебічну перевірку доцільності та раціональності використання тих чи інших енергоресурсів, відповідність основним нормам і нормативам витрат ПЕР, впровадженні системи енергетичного менеджменту, що дозволяє одержати докладну картину споживання енергії на підприємстві та порівняти ефективність наявного споживання зі споживанням енергії на інших підприємствах галузі. Дослідити всі енергетичні й енергофінансові потоки на підприємстві, запропонувати економічно обґрунтовані заходи енергозбереження, сформувати службу енергоменеджменту та здійснити інші дії, що спрямовані на енергозбереження на промисловому підприємстві, також можна шляхом проведення енергетичного аудиту.

Поняття енергоаудиту по-різному трактується у літературних джерелах. У Законі України «Про енергозбереження» [10] наводиться таке визначення: «енергетичний аудит (енергетичне обстеження) – визна-

чення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та розроблення рекомендацій щодо її поліпшення». Джеджула В. В. запропонував власне визначення цього поняття: енергетичний аудит промислового підприємства – це техніко-економічне обстеження систем генерації, транспортування і споживання енергетичних ресурсів і води з метою виявлення і економічного обґрунтування технічних, організаційних, економічних, експлуатаційних шляхів зменшення споживання первинних енергоресурсів та максимального переходу на альтернативні джерела енергоспоживання, що дозволять підприємству досягнути реальної і суттєвої економії коштів і зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище [11].

Після проведення енергетичного аудиту на підприємстві виникає необхідність у створенні системи енергетичного менеджменту – організаційної структури, яка здійснювала би контроль за рівнем енергоспоживання і дотримання енергозберігаючих заходів. Така організаційна структура повинна бути незалежною від керівників підрозділів, які перевіряються. Через певний час необхідно проводити періодичний аудит, за результатами якого можна робити висновки про ефективність функціонування системи енергетичного менеджменту та про рівень реалізації енергоефективних рішень.

Отже, реалізація енергозберігаючої політики, яка починається з енергетичного аудиту, дозволить підвищити рівень енергетичної безпеки, що є ступенем захищеності енергопостачання підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз в умовах нормального функціонування з урахуванням перспективи розвитку. У подальших дослідженнях автор зосередить свою увагу на визначенні етапів проведення енергетичного аудиту на підприємстві.

Література

1. Афанасьєв М. В., Салашенко Т. І. Стратегія підвищення енергоефективності промисловості регіону: теоретико-методичні аспекти формування: монографія. Харків: Вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 284 с.

2. Гаприндашвілі Б. В. Енергозбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2014. № 8. С. 213–217.

3. Гнідий М. В., Маляренко О. Є. Методологія визначення теоретичного потенціалу енергозбереження на різних рівнях управління економікою. *Проблеми загальної енергетики*. 2007. № 15. С. 1–21.

5. Кизим М. О., Крячко Є. М. Формування державної цільової програми підвищення конкурентоспроможності регіонів України: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 292 с.

6. Суходоля О. М. Енергоефективність національної економіки: методологія дослідження та механізми реалізації: монографія. Київ: Вид-во НАДУ, 2006. 400 с.

7. Джеджула В. В. Сучасний стан та проблеми розвитку вітчизняного ринку енергоресурсів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6, Т. 1. С. 187–191.

8. Майснер Ф., Науменко Д., Радеке Й. Підвищення енергоефективності в Україні: зменшення регулювання та стимулювання енергозбереження. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/archive_2012?pid=3348

9. Бакалін Ю. І. Енергозбереження та енергетичний менеджмент: навч. посіб. для вищ. навч. закл. Харків: Бурун і Ко, 2006. 319 с.

10. Про енергозбереження: Закон України від 01.07.1994 № 75/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. 1994. № 30. Ст. 284.

11. Джеджула В. В. Формування організаційно-економічного механізму підвищення енергоефективності промислових підприємств. *Економічний аналіз*. 2013. Вип. 12. Ч. 3. С. 116–118.



УДК 005.932. (075)

ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Колодізева Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: kolodizeva@ukr.net

Інноваційні процеси, які поступово охоплюють всі галузі національної економіки, потребують теоретико-методичного забезпечення та методологічного підґрунтя, що можливо лише в умовах запровадження в практику управління найсучасніших управлінських концепцій, однією з яких є теорія обмежень (ТОС). Теорію обмежень було створено Елі Голдраттом, який описав її сутність та особливості застосування в багатьох галузях: у виробництві («Мета» (The Goal), «Гонка» (The Race), «Синдром стогу сіна» (The Haystack syndrome) (1991)), «Виробництво за ТОС» (Production the TOC Way) (1996, 2003); в проектному менеджменті («Критичний ланцюг» (Critical Chain) (1997)); в торгівлі («Я так і знав» (Is not It Obvious) (2009)); в освоєнні нових інформаційних технологій менеджменту («Необхідно, але не достатньо» (Necessary But Not Sufficient) (2000)); в здійсненні розумових процесів («Що таке ТОС» (What is this thing called TOC), «Справа не в везінні» (It Is Not Luck), «Опівнічні дискусії» (Late Night Discussions), «Журнал ТОС» (TOC Journal), «Вибір» (The Choice)) [2].

Особливого значення набуває ТОС для логістичних процесів, для процесів управління ланцюгами поставок, що обумовлює актуальність наукових досліджень у сфері застосування ТОС у процесах проектування та реінжинірингу логістичних систем.

Теорія обмежень на сей час розвилась у системну методологію завдяки працям багатьох авторів, серед яких: Э. Шрагенхайм, У. Детмер, О. Коуен, Т. Корбет, О. Федурко та ін. Але переваги та проблеми запровадження методології ТОС в процеси проектування та реінжинірингу

логістичних систем ще залишаються недостатньо висвітленими й обґрунтованими, що обумовлює актуальність їх дослідження та вирішення в контексті впровадження в практику функціонування українських підприємств.

Елі Голдратт ставив знак тотожності між управлінням системами й управлінням потоками, підкреслюючи важливість подання систем як ланцюгів, або сукупності ланцюгів, міцність яких визначається самою слабкою ланкою. Ця ланка і є обмеженням, на зміцнення якої треба сконцентрувати управлінські зусилля, щоб зміцнити всю систему цілком [1, с. 36]. Це можна вважати основним принципом, яким доцільно керуватись при проектуванні логістичних систем. Розглянемо, які ще принципи ТОС мають першочергове значення для забезпечення ефективного проектування логістичних систем підприємств.

Основоположним принципом проектування логістичних систем є принцип системного підходу, отже, перетворення логістичних систем і вирішення конфліктів, за визначенням авторів [1, с. 41], вимагає застосування системного, а не аналітичного мислення.

Наступний принцип ТОС вказує на те, що ефективність оптимальних системних рішень знижується з часом при зміні зовнішніх умов [1, с. 41]. Що стосується проектування логістичних систем, то запровадження цього принципу означає необхідність безперервного удосконалення логістичних систем і підсистем на основі логістичного стратегічного планування, забезпечення їх адаптивності, стійкості, надійності й оптимальності.

При проектуванні логістичних систем важливим є врахування того, що з інформації, що всі частини системи працюють на межі своїх можливостей, зовсім не випливає, що вся система працює ефективно [1, с. 41]. Цей принцип ТОС означає необхідність досягнення глобальної оптимізації логістичної системи, а не окремих її підсистем.

Згідно з ТОС зміцнення будь-якого елемента, який не є обмеженням, не робить ланцюг міцнішим [1, с. 41]. Отже, при проектуванні логістичних систем перетворень потребують саме ті галузі, які є обме-

женнями, які потребують поліпшень і мають суттєві резерви для підвищення ефективності логістичної діяльності. Так, при проектуванні логістичних систем метою проведення ситуаційного аналізу є виявлення галузей, які є задовільними, та галузей, що мають суттєві резерви для вдосконалення.

Такий принцип ТОС, як «для проведення обдуманих, розумних перетворень необхідно розуміти поточний стан системи, її цілі і характер існуючих проблем» [1, с. 41], означає доцільність проведення детального аналізу логістичних проблем, систематичного логістичного аудиту, застосування моделювання та інформаційної підтримки логістичних рішень. Використання широкого спектра моделей - математичних, економіко-математичних, графічних, фізичних, імітаційних тощо дозволить виявити проблеми на основі дослідження причинно-наслідкових зв'язків між явищами внутрішнього і зовнішнього логістичного середовища.

Важливим для проектування логістичних систем вважаємо врахування принципу необхідності рішення ключової проблеми, що одночасно усуває всі пов'язані з нею небажані явища. Ключові проблеми зазвичай посилюються наявністю в їх основі прихованим конфліктом [1, с. 41]. Вважаємо, що значення цього принципу при проектуванні логістичних систем полягає у необхідності виявлення причин конфліктів, вирішення конфліктів, які унеможливають реалізацію такої складової системного підходу, як відсутність конфліктів між цілями окремих підсистем і цілями всієї системи.

Принцип ТОС щодо більшої значущості організаційних обмежень порівняно з фізичними обмеженнями [1, с. 41] вказує на необхідність своєчасного виявлення організаційних обмежень у логістичних системах, бо організаційні обмеження, як правило, є прихованими та мають суттєві резерви для підвищення ефективності логістичної діяльності.

ТОС називає інерційність найгіршим ворогом процесу безперервних поліпшень. Рішення поступово набувають вагу та значущість, обростають масою допоміжних деталей, що перешкоджає подальшим перетворенням [1, с. 41]. Отже, при проектуванні логістичних систем

доцільно запроваджувати менеджмент змін, використовуючи сучасні методи управління змінами, а саме: реінжиніринг бізнес-процесів, аутсорсинг, даунсайзинг, бенчмаркінг [3], а також методику швидкого аналізу рішення та перепроєктування. Здійснення організаційних змін системи, що складається з цілої сукупності підсистем, вимагає детального опрацювання, серйозних часових і фінансових вкладень.

Отже, принципи теорії обмежень мають багато спільного з методологічними принципами проектування логістичних систем, цілком їм відповідають і мають суттєвий потенціал щодо підвищення ефективності логістичних систем на основі вирішення конфліктів і проблем, подолання причин, що їх спричиняють; концентрації на суттєвих організаційних обмеженнях; адаптації до змін логістичного середовища та постійного поліпшення та удосконалення процесів; відмови від субоптимальних рішень і досягнення глобальної оптимізації; детального систематичного відстеження та аналізу недоліків, які важко визначаються, на основі використання математичного моделювання та інформаційної підтримки; подолання інерційності та впровадження на підприємствах менеджменту змін. Але теорія обмежень – це значно більше, ніж просто теорія. Це парадигма, або модель, що включає в себе не тільки поняття, рекомендації, що направляють, приписи, а й свої методи та інструменти [1]. Визначення перспектив використання методів і інструментів теорії обмежень для проектування логістичних систем можна розглядати як напрям подальших наукових досліджень.

Література

1. Детмер У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию/ред. О. Зупник. М.: Альпина Паблишер, 2015. 443 с.
2. Коуэн О. Практические вопросы пяти фокусирующих шагов ТОС // 30 Международная Конференция ТОСРА (Киев, 24–25 февраля 2017 г.). URL: <http://tocpractice.com/ru/ipapers/2017>
3. Пашенко О. П. Сучасні методи управління змінами на підприємстві // Вісник ЖДТУ. 2014. № 3 (69). URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewfile/37822/37547>



УДК 657

ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Комарков Дмитро Володимирович – аспірант,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

(м. Харків, Україна)

Об'єктивна необхідність формування економічної безпеки українських промислових підприємств безпосередньо пов'язана із змінами у конкурентному середовищі, нестабільністю фінансових, ресурсних та споживчих ринків, мінливістю суспільних та політичних орієнтирів розвитку. Рішення цих проблем полягає, насамперед, у формуванні та використанні ефективних механізмів і методів управління, які відповідали б вимогам забезпечення захищеності підприємств від зовнішніх та внутрішніх загроз [1]. Ці причини зумовлюють необхідність вирішення сукупності завдань щодо раціонального вибору технологій управління економічною безпекою вітчизняних підприємств.

Питання забезпечення економічної безпеки підприємств, які останнім часом набули особливої значущості, наведені в світовій науковій літературі з позицій захисту від загроз та оцінки їх наслідків. У світовій практиці існують способи формування безпеки підприємства, й здебільшого вони мають стратегічну спрямованість, що супроводжують процеси якісних змін організаційного та інноваційно-інвестиційного характеру, створюють умови для стійкої та ефективної діяльності підприємств. Цьому спектру проблем економічної безпеки підприємств та їх вирішенню присвячено наукові праці таких вітчизняних вчених-економістів, як: В. Геець, А. Воронкова, Я. Жаліло, Г. Козаченко, Т. Клебанова, М. Кизим, В. Крутов, М. Куркін, О. Ляшенко, В. Лук'янова, В. Пономаренко, Л. Шемаєва. Результати цих досліджень створюють певний методологічний базис управління економічною безпекою вітчизняних підприємств. У той же час ще залишаються не повністю розкритими питання щодо забезпечення економічної безпеки процесів стратегічного розвитку під-

приємств, моніторингу та діагностики цих процесів, формування ефективного інструментарію управління ними. Неузгодженість підходів, методів економічної безпеки розвитку підприємства обумовлюють необхідність уточнення понятійного апарату економічної безпеки розвитку підприємств й на їх основі проведення подальших досліджень чинників погроз, їх впливу на процеси розвитку підприємств, розробки методичного забезпечення.

Поняття «безпека» дослідники визначають як «стан або міру захищеності, упевненості», «діяльність (функція, процес), що забезпечує захист/ умови від загроз», «властивість об'єкта протистояти загрозам». Державний стандарт України (ДСТУ 2293-99) визначає термін «безпека» як стан захищеності особи та суспільства від ризику зазнати шкоди. Поняття економічна безпека у Великому економічному словнику подається як «стан юридичних, економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів підприємства, при якому гарантується стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний та соціальний розвиток» [2, с. 78].

Поряд із поняттям «безпека» дослідники часто використовують поняття «загроза», «небезпека», «ризик» «криза». Цими термінами оперують при аналізі процесів розвитку підприємства, обґрунтуванні складних управлінських рішень, оцінюванні можливих відхилень для досягнення цілей. В енциклопедії з економічної безпеки трактування зазначеного поняття фокусується на стійкості діяльності підприємства до впливу загроз – «це стан захищеності життєво важливих інтересів системи від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку відповідно до його стратегічних цілей» [3, с. 445–446].

Співставлення економічної безпеки з кризовими ситуаціями в процесах розвитку, погляд на причину загрози для економічної безпеки підприємства як виникнення та загострення протиріч, суперечностей, конфлікту визначає необхідність вивчення таких ситуацій. Виділяють

декілька етапів розвитку протиріч – тотожності, відмінності, протилежності, конфлікту та розв'язання суперечностей й перехід у іншу форму. Слід визнати, що принцип протиріччя передбачає наявність протилежних сторін та їх єдності. Тому наявність протилежностей не означає обов'язкової присутності протиріччя між цими протилежностями. Конфлікт існує коли відбувається зіткнення протилежних сторін – існування однієї сторони несумісне з існуванням іншої сторони в незмінному стані. Стан протилежностей не залишається незмінним. Протилежним станом конфлікту є гармонія, для підтримки якого необхідним є розв'язання протиріч [4].

Характер протилежностей залежить від специфіки протилежних сторін, умов, в яких розгортається їх взаємодія, рівня організації відповідної системи. І ця взаємодія є відношенням або несумісних і ворожих моментів й тенденцій, або таких, що доповнюють і збагачують. Звідси й різноманітність типів протиріч, що ведуть до гармонії/дисгармонії (конфлікту). Тому визначення сутності економічного явища або процесу через категорію «протиріччя» є найглибшим.

Найбільш типовими протиріччями, що впливають на діяльність підприємства, є: неузгодженість між цілями підприємства та інтересами груп, що впливають на прийняття управлінських рішень [5; 6]; невідповідність між цілями та наявними ресурсами підприємства [4; 5; 7]; конфліктність між функціями та структурною гнучкістю організації; неузгодженість між процесами оновлення та збереження [4; 7]; суперечливість інституційних обмежень в бізнес-середовищі підприємства [6]; достатність і достовірність інформації; зростання темпів змін та організаційної складності [4].

Розвиток та безпека – діалектичні протилежності, співвіднесення яких не можна розглядати поза їх суперечливої єдності. Зміни в процесах функціонування, адаптивності, розвитку пов'язані з ризиками, з збільшенням небезпеки, спокій – з бездіяльністю. Чим інтенсивнішими є зміни, тим більше вони пов'язані з діяльністю по забезпеченню безпеки [4; 7].

Зміст поняття «економічна безпека» складають такі поняття як

«об'єкти загроз», «протиріччя», «стан», що визначається як стійкий прояв в динаміці властивостей – «адаптивності, гнучкості, стійкості, надійності й тощо»; «події/зміни», що відбуваються в діяльності та реалізуються завдяки наявності «ресурсів» та їх використання. Зазначені складові економічної безпеки підприємства пов'язані процесами функціонування та розвитку підприємства.

Погляд на причину створення ситуації загрози економічній безпеці підприємства через виникнення та загострення протиріч визначає необхідність вивчення та виділення об'єктів загроз, що проявляються у конфліктах, кризових станах й ситуаціях, катастрофах. При цьому слід враховувати можливості управління умовами захищеності цих об'єктів – вирішенням протиріч та передбаченням, оцінкою та активним протистоянням загрозам.

Таким чином, сутність і зміст поняття «економічна безпека підприємства» повинні не тільки враховувати сукупність поглядів, способів розуміння та тлумачення, а й формувати основну ідею та завдання забезпечення економічної безпеки розвитку підприємства, що відбиваються у результатах його діяльності через вирішення протиріч, передбачення та оцінку загроз, формування стану захищеності та якісні зміни. За таким положенням з метою синтезу виділених уявлень про економічну безпеку підприємства та їх розкриття, складовими економічної безпеки розвитку слід вважати поняття – «інтереси», «фінансово-економічна стійкість», «ефективна функціональність» «організаційна адаптивність», «стратегічна компетентність».

Література

1. Кизим М. О., Олійник А. Д., Матюшенко І. Ю., Хаустова В. Є. Можливості та загрози від членства України в СОТ для машинобудування в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС. *Бізнес Інформ*. 2014. № 2. С. 59–70.
2. Большой экономический словарь/под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
3. Экономическая безопасность: энциклопедия. М.: Правовое посвящение, 2001. 512 с.

4. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства: монографія. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2008. 180 с.

5. Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография. Киев: Либра, 2003. 280 с.

6. Ляшенко О. М., Безбожний В. Л. Забезпечення соціально-економічної безпеки підприємства як функція сучасного менеджменту. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економіка». 2008. Вип. 33-1. С. 66–72.

7. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2001. 228 с.



УДК 351.314

ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Лаптев В'ячеслав Ігорович – кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Іванова Ольга Юрївна – доктор економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: laptevaou@gmail.com

Політична й економічна нестабільність останніх років, як у світовій спільності, так і безпосередньо в Україні, призвели до поглиблення проблеми у якості життя населення, соціально-економічному розвитку країни, спаду виробництва та в цілому до загрози територіальної цілісності та національної безпеки країни. Всі перелічені проблеми актуалізують важливість, з одного боку, впливу людини на всі складові національної безпеки для її забезпечення та збереження, з іншого, – безпека країни створює умови для соціально-економічного зростання, поліпшення умов та якості життя населення та підвищення рівня конкурентоспроможності держави. Ця теза підтверджується й М. Алмаєвим та ін. [1], які вважають забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та її провідних галузей на світовій арені економічною безпекою.

В системі національної безпеки, поруч з політичною, екологічною, соціальною, військовою, інформаційною та науково-технічною складовими важливе місце займає економічна безпека. Економічну безпеку, на думку М. Жук [2], доцільно розглядати як сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного відновлення і самовдосконалення.

Людським ресурсам властива дуальність, яка проявляється у тому, що вони є чинником формування економічної безпеки, створюють

умови для її зміцнення. З іншого боку, економічна безпека сприяє формуванню інтелектуального та трудового потенціалу держави, створює умови для їх розвитку та збереження (рис. 1).

В системі економічної безпеки людським ресурсам відводяться важливі функції.

По-перше, управлінська функція. Це кваліфіковані людські ресурси, що забезпечують функціонування механізмів державного управління, спрямованих на зміцнення економічної безпеки країни. Якість державного управління залежить від рівня кваліфікації та інтелектуального потенціалу державних службовців і працівників супутніх сфер забезпечення національної безпеки.

По-друге, регулююча функція. Це населення, на яке спрямовані всі зусилля зі створення сприятливих умов життя, підвищення його якості. Саме від лояльності населення до Уряду, гордості та причетності до держави залежить національна безпека країни. Людські ресурси є найважливішим чинником її конкурентоспроможності й економічної безпеки.

В Україні, на жаль, досі відсутня Стратегія економічної безпеки, і лише окремі елементи забезпечення економічної безпеки містяться у Стратегії національної безпеки України. Це свідчить про відсутність комплексного підходу до формування системи забезпечення економічної безпеки.

Управлінський вплив держави на розвиток інтелектуального, трудового потенціалу здійснюється через низку програмних документів, однак реалізація цих завдань частково залишається на папері, а частково не виконується через брак коштів, що спрямовуються на стратегічні пріоритети, або з цієї ж причини розтягнуто у часі, що не сприяє ефективному використанню людських ресурсів.

Однак саме від якості використання людських ресурсів, від їх кваліфікації, вмотивованості розвиватися та працювати на вітчизняні інтереси залежить міцність національної безпеки. Так, кваліфікація, прозорість праці, управлінські компетенції фахівців державного управління впливають на якість державного управління, оперативність і своєчасність

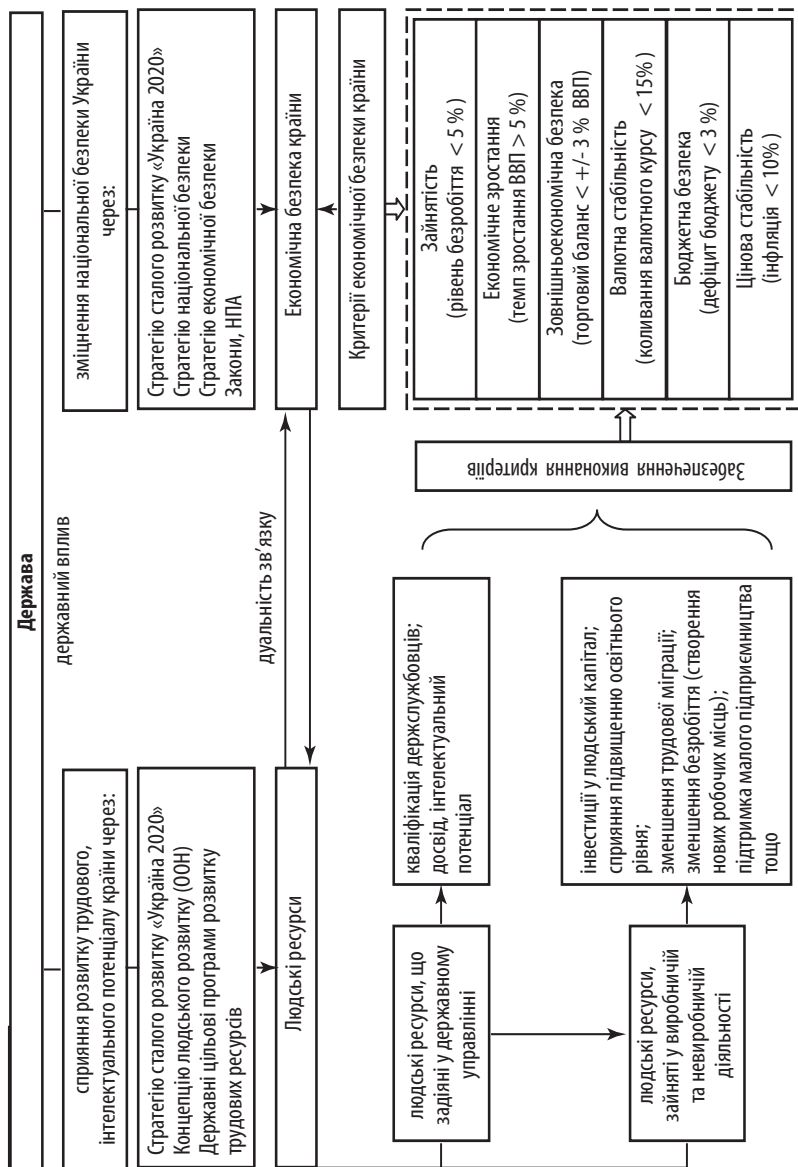


Рис. 1. Вплив людських ресурсів на економічну безпеку країни

розробки та реалізації державних і регіональних програм розвитку на місцях тощо.

Соціально-економічний розвиток відбувається за наявності ефективних організаційно-управлінських механізмів, заснованих на професійній компетентності людських ресурсів. Так, наприклад, високий професіоналізм представників регіональної влади дозволяє розробити дієві механізми управління ресурсною базою регіону, координації між суб'єктами регіонального розвитку: бізнесу та влади, влади та громадськості, бізнесу та громадськості. Це сприяє зростанню зайнятості в регіоні, зростанню ВРП.

Людські ресурси, зайняті у виробничій і невиробничій діяльності, впливають на досягнення критеріїв економічної безпеки, таких як економічне зростання, зайнятість та ін. Отже, державна політика управління людськими ресурсами в межах сприяння зміцнення економічної безпеки має бути спрямована на:

- /// підвищення рівня інтелектуального потенціалу країни;
- /// збільшення інвестицій у людський капітал;
- /// розробку заходів зі зменшення трудової міграції та відтоку фахівців із країни;
- /// сприяння зайнятості та зменшення рівня безробіття через сприяння появі нових робочих місць;
- /// розробку програм сприяння розвитку малого підприємництва тощо.

Всі заходи державного сприяння використання людських ресурсів мають базуватися на проблемно-орієнтованому підході до управління людськими ресурсами, що дозволяє комплексно розробляти заходи з ліквідації проблем на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Таким чином, значущість людських ресурсів і якість управління ними є важливим чинником забезпечення економічної безпеки країни, що, як зазначає В. Геєць [3], передбачає стан «економіки, суспільства та інститутів державної влади, при якому забезпечується реалізація та гарантований захист національних економічних інтересів, прогресивний

соціально-економічний розвиток країни, достатній оборонний потенціал навіть при несприятливих внутрішніх та зовнішніх процесах».

Література

1. Алмаев М., Мехед Н., Фомин А. Сущность и угрозы экономической безопасности. *Власть*. 1996. № 12. С. 24–30.
2. Жук М. Г. Криминалистические аспекты экономической безопасности государства: монография. Гродно: ГрГУ, 2003. 115 с.
3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія/за ред. В. М. Гейця. Харків: ВД «Інжек», 2006. 240 с.



УДК 33.021:005.521:378

ФОРСАЙТ ВИЩОЇ ОСВІТИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ПРОГНОЗУ Й АКТУАЛЬНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ

Луценко Наталія Леонідівна – аспірант,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: lutsenko_nl@i.ua

Під впливом глобалізації події взаємодіють одна з одною непередбачуваними способами. Така ситуація не обійшла і систему вищої освіти України. Ця сфера потребує глибокої і радикальної перебудови. Перед урядом, бізнесом і суспільством країни постає питання про подальшу долю вищої освіти.

В 2013 р. Указом Президента України прийнято «Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» [1]. Але цей документ не був заснований на національних проблемах освіти країни, тому не зміг внести реальні позитивні зміни в систему української освіти. У 2014 р. Міністерством освіти і науки було представлено проект «Стратегії реформування вищої освіти в Україні до 2020 р.», а стратегічною дорадчою групою «Освіта» – проект «Концепції розвитку освіти України на період 2015–2025 років», які вже протягом трьох років так і залишилися на стадії обговорення.

Розробка довгострокових стратегій, планів і програм розвитку будь-якої галузі економіки неможливі без розуміння можливих перспектив і їх наслідків, чого не було зроблено в Стратегії [1].

Для оцінки подальшого стану та сценарного планування майбутнього ефективно використовувати форсайт-прогноз. Форсайт (від англ. foresight – передбачення) – це систематичні спроби оцінити довгострокові перспективи науки, технологій, економіки та суспільства, щоб визначити стратегічні напрямки досліджень і нові технології, здатні принести найбільші соціально-економічні блага» [2]. Форсайт дозволяє визначити всі можливі альтернативи та вибрати найбільш бажані з них.

Метод форсайт-прогнозування вже багато років активно використовується в багатьох країнах світу в різних галузях діяльності, в тому числі і у сфері вищої освіти.

Зупинимось коротко на деяких з них.

В Аналітичному докладі Центру стратегічних досліджень і розробок [3] виявлено основні тенденції розвитку вищої школи у розвинутих країнах і визначено особливості ситуації в Росії. Автори дійшли висновку, що майбутнє вищої освіти полягає у формуванні «островів» когнітивної економіки та когнітивного суспільства, яке буде відбуватися локальним чином, в рамках регіонів, університетських консорціумів і окремих університетів, а також окремих виробничих кластерів, у які будуть інтегруватися виші [3].

В іншому російському прогнозі «Майбутнє освіти: глобальна повістка» [4] Сколківського інституту науки і технологій детально розкривається питання, куди все ж таки рухається вища освіта. Автори виділяють нові можливості та ризики, які відкривають нові технології в освіті: 1. «Навчання майбутнього з високою ймовірністю може стати ще більш високостратифікованим». Тобто відбудеться розподіл на групи, у однієї з яких буде «живий» (платний) доступ до унікальних носіїв компетенцій, а у іншої групи – ні. 2. «Масові знання і навички будуть передаватися, в першу чергу, за рахунок автоматизованих рішень» – освіта для так званих нижчих страт. 3. «Живе» навчання стане порівняно більш дорогим, а отже, буде носити «преміальний» характер [4].

Прогнозом британської аудиторсько-консалтингової компанії Ernst & Young [5] на прикладі австралійських університетів висунуто гіпотезу, що класична (домінуюча) університетська модель – широкомасштабний учбово-дослідницький заклад з великою базою активів і великим бек-офісом – виявиться повністю нежиттєздатною протягом наступних 10–15 років. Автори пропонують свою схему-алгоритм розробки моделі «університету майбутнього» [5].

М. Брабером в праці «Напередодні сходження лавини. Вища освіта і майбутня революція» переконливо описано, що загрожує традиційним університетам, якщо вони не проведуть радикальні перетворення, а та-

кож величезні можливості, які їм відкриються, якщо ці зміни провести [6].

Кожний прогноз [3–6] пропонує своє бачення майбутньої моделі університету, дає поради, а також алгоритми, як ефективно побудувати цю модель. У той же час прогнози мають багато спільного, що дає можливість виділити загальні тенденції розвитку системи вищої освіти та побачити майбутні напрямки її розвитку в світі (табл. 1).

Таблиця 1

Загальні світові тенденції розвитку вищої освіти згідно з сучасними форсайт-прогнозами

Тенденція	Опис
Розвиток освітніх онлайн-платформ (MOOC)	Доступ до лекцій кращих університетів і викладачів світу. Чисельність студентів вже обчислюється десятками мільйонів слухачів. Найбільш відомі світові платформи: Coursera, Edx, Udacity
Появлення елітних університетів	Через модернізацію та злиття наявних ВНЗ будуть створюватися елітні університети, які, перш за все, будуть дослідницькими, а вже потім – навчаючими, і якість навчання буде на самому вищому рівні (найкращі викладачі), але доступ до такого «живого» навчання буде не у всіх
Навчання на протязі всього життя	У зв'язку зі швидкою зміною галузей людини постійно доведеться оновлювати свої знання, проходити різноманітні майстер-класи, тренінги та курси, здобувати нові навички, інакше їй не вижити в сучасному світі
Більш індивідуальне навчання	Для кожного учня буде своя навчальна траєкторія. Студент зможе обирати, які предмети він хоче вивчати і яких результатів хоче досягнути у кінці навчання, а допомагати йому будуть наставники (викладачі)
Профіль компетенцій	Віртуальне портфоліо досягнень, яке буде наповнюватися протягом всього життя. В ньому будуть відображені не тільки самі досягнення, але й спроможність досягти якогось результату у будь-якій сфері. Прогнозується, що профіль компетенцій у майбутньому замінить диплом про вищу освіту
Гейміфікація	Застосування під час навчання різних ігор і симуляторів, що сприяє кращому залученню до освітнього процесу, робить його більш успішним і захоплюючим

Тенденції розвитку вищої освіти, перелічені у табл. 1, мають місце і в нашій країні. Наприклад, вже існує декілька державних освітніх

онлайн-платформ (Prometheus, EdEra і MOOCology Learning Hubs), які пропонують відеолекції найкращих викладачів провідних університетів України, а також деяких іноземних університетів. Популярність вітчизняних онлайн-курсів постійно зростає.

Враховуючи загальні тенденції і користуючись досвідом інших країн, вчені і фахівці нашої країни можуть розробити свій форсайт-прогноз розвитку системи вищої освіти. Але для того, щоб прогноз був якісним та ефективним, Уряду України, перш за все, необхідно визначитися з пріоритетами розбудови країни, що дасть розуміння яке ж місце вища освіта займатиме в соціально-економічній системі України.

Література

1. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Указ Президента України від 25.06.2013 № 344/2013 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>
2. Соколов А. В. Форсайт: взгляд в будущее // Форсайт. 2007. № 1. URL: <https://foresight.hse.ru/data/380/621/1234/Whatforesight.pdf>
3. Будущее высшей школы в России: экспертный взгляд. Форсайт-исследование – 2030: аналитический доклад/под ред. В. С. Ефимова. Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2012. 182 с.
4. Будущее образования: глобальная повестка. URL: http://https://edu2035.org/pdf/GEF.Agenda_ru.pdf
5. University of the future A thousand year old industry on the cusp of profound change. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/University_of_the_future/%24FILE/University_of_the_future_2012.pdf
6. Барбер М. Накануне схода лавины. Высшее образование и грядущая революция. *Вопросы образования*. 2013. № 3. С. 152–229.



УДК 368.023:338.46](447)

КОНКУРЕНЦІЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ

Мазурук Ганна Іванівна – аспірант,

Львівський національний університет ім. Івана Франка

(м. Львів, Україна) E-mail: anna_mazuruk@ukr.net

Прояв конкурентної боротьби зумовив появу конкурентоспроможності у всіх її аспектах. Конкурентоспроможність страхового сектора є важливою складовою конкурентоспроможності економіки загалом.

Під конкуренцією слід розуміти відносини суперництва між суб'єктами господарювання щодо найкращих умов виробництва, просування, купівлі-продажу товарів і послуг з метою отримання найбільших прибутків.

На нашу думку, у певний період часу конкуренція має свої особливості залежно від того, між якими суб'єктами вона існує. Конкуренція у фінансовому секторі – суперництво між фінансовими установами (банками та небанківськими фінансово-кредитними установами, організаціями) з використанням сучасних маркетингових та управлінських інструментів для реалізації фінансових послуг із метою отримання фінансово-економічних вигод.

У процесі ринкових відносин між національними економіками, країнами, суб'єктами господарювання виникає конкурентна боротьба за найкращі умови господарювання, яка зумовлює посилення конкурентоспроможності. Проведений аналіз вказує, що у науці більшість авторів таумачать конкурентоспроможність за різними підходами, такими як:

- ✎ характеристика;
- ✎ властивість;
- ✎ ефективність;
- ✎ рівень компетенції;
- ✎ здатність.

Дослідивши всі підходи щодо визначення конкурентоспроможності та визначивши, що в перекладі конкурентоспроможність означає “здатність змагатися”, ми дійшли висновку, що конкурентоспроможність – це наявність певних переваг і ресурсів, а також вміння і здатність їх правильно застосувати у суперництві з іншими суб’єктами для досягнення своїх цілей.

Досліджуючи суть конкурентоспроможності необхідно відрізнити класичну конкуренцію і конкурентоспроможність товаровиробників від конкуренції між фінансовими установами. Саме тому доцільно виділити такі особливості конкуренції та конкурентоспроможності у фінансовому секторі:

- ✎ об’єктом конкуренції є не товари, а фінансові послуги, які не мають матеріального вираження;
- ✎ фінансова установа на ринку може виступати як продавець і як покупець;
- ✎ реалізація фінансових послуг, що надаються фінансовими установами, може здійснюватися без залучення зовнішніх каналів збуту;
- ✎ діяльність фінансових установ регулюється відповідними державними органами влади;
- ✎ конкурентна боротьба відбувається як між банківськими установами, так і між банківськими та небанківськими фінансовими установами.

Таким чином, конкурентоспроможність страхового сектора – це здатність учасників страхового сектора брати участь у конкурентній боротьбі між секторами, що надають такі ж фінансові послуги на внутрішньому та зовнішньому ринках для отримання всіх вигід.

Конкурентоспроможність страхового сектора доцільно аналізувати з використанням системи кількісних оцінок, критеріїв та параметрів. На нашу думку, вони повинні включати в себе такі підходи:

- ✎ аналіз обсягу страхового сектора, а також меж його функціонування;
- ✎ аналіз ємності страхового сектора;
- ✎ вивчення відкритості страхового сектора, співвідношення експорту й імпорту страхових послуг;

- /// дослідження ступеня монополізації страхового сектора;
- /// визначення бар'єрів і перешкод входу та виходу у страховому секторі;
- /// оцінка інтегральної конкурентоспроможності;
- /// дослідження щільності страховиків, які працюють у страховому секторі;
- /// визначення рівня та меж капіталізації страховиків.

Формування конкурентного середовища на страховому ринку відбувається під впливом різних чинників, які обумовлюють ефективність та інтенсивність цього процесу [1, с. 27]. На діяльність страхових компаній впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. До внутрішніх чинників формування конкурентного середовища страхового сектора відносять:

- а) мережева структура представництв страхових компаній. З позиції страхової компанії розгалужена мережа представництв дозволяє отримати велику кількість клієнтів, а з позиції клієнта підвищує зручність і покращує ефективність обслуговування;
- б) частка страхового сектора, яку займає певна страхова компанія. Контролюючи значну частку страхового сектора, страхова компанія має більший вплив на формування ціни страхової послуги, а також інших ринкових характеристик;
- в) диверсифікація страхових послуг, зокрема поширення перестрахових послуг як інструменту забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності страховиків. Велика кількість послуг, які надаються страховою компанією, забезпечує більш ширше задоволення потреб клієнта. Своєю чергою, для страхової компанії диверсифікація послуг є важливим інструментом розподілу ризиків у разі високої збитковості певних видів послуг;
- г) співробітництво з іноземними страховими компаніями. Співробітництво з іноземними компаніями забезпечує вивчення інших ринків, а також освоєння діяльності поза межами національного страхового сектора. Також співробітництво з іноземними страховими компаніями є вигідним і для мінімізації ризиків (перестрахування),

які виникають внаслідок діяльності на внутрішньому ринку (макроекономічна нестабільність тощо);

- д) зниження тарифних ставок на страхові послуги. Зниження тарифних ставок робить страхові послуги більш привабливими та бажаними для всіх клієнтів. Зниження тарифів є вигідним для страхової компанії, коли одночасно зі зниженням тарифів нарощуються обсяги реалізації страхових послуг або ж якщо рівень втрат страхової компанії є нижчим порівняно з її конкурентами.

До зовнішніх чинників формування конкурентного середовища страхового сектора відносять: індекс конкурентоспроможності країни, індекс якості життя, ВВП на душу населення, інноваційний потенціал внутрішнього страхового ринку (розробка та впровадження нових страхових продуктів або удосконалення наявних дозволяють підтримувати попит на страхові послуги та нівелювати коливання, пов'язані з життєвими циклами окремих страхових продуктів), політичний чинник (вплив політичного чинника на конкурентоспроможність може проявлятися у лобюванні інтересів окремих страхових компаній), система оподаткування, рівень інвестиційної привабливості країни тощо [2].

Таким чином, конкурентоспроможність страхового сектора є важливим елементом конкурентоспроможності всієї економіки. Виділені класифікаційні ознаки й особливості конкуренції та конкурентоспроможності страхового сектора доповнюють теоретичні дослідження та сприятимуть розробці досліджень у сфері управління конкурентоспроможністю страхового сектора з метою визначення її особливостей формування та напрямів вдосконалення.

Література

1. Вайсман В. А. Основные принципы конкурентоспособности субъекта хозяйствования. *Экономика и государство*. 2004. № 7. С. 26–30.
2. Журавка О. С. Діяльність страхових компаній під впливом конкурентного середовища. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2012. № 3 (15). С. 225–229.



ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ПРАЦІВНИКІВ

Мартиненко Марина Вікторівна – доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: mrnmartynenko@gmail.com

Створення та впровадження інновацій у різних галузях народного господарства є провідним чинником економічного розвитку сучасних країн світу. Динаміка позиції України у світовому рейтингу за Глобальним інноваційним індексом має позитивну тенденцію. Так, у 2013 році Україна займала за цим показником 71 місце серед 142 країн світу, у 2014 році – 63 місце, у 2015 році – 64 місце, у 2016 році – 56 місце, а у 2017 році – 50 місце серед 127 країн світу [1–5]. Серед складових цього індексу, за якими позиції України можна вважати сильними у міжнародному вимірі, особливе місце займають показники освіти та створення знань. Проте, на жаль, за показниками, що відображують вплив знань на економічний розвиток країни, Україна займає набагато нижчі позиції, що відображено на рис. 1.

Отже, суперечність на макроекономічному рівні полягає у тому, що створювані у системі освіти знання не втілюються повною мірою у практичну діяльність, що, своєю чергою, обумовлює їх незначний вплив на динаміку ВВП, якість продукції, виникнення нових напрямів у бізнесі. Ця суперечність може бути вирішена на основі розвитку системи професійної освіти з урахуванням потреб сучасного бізнесу.

Одним із шляхів реалізації такого підходу є формування систем організаційних знань і їх інтеграція із системою професійної освіти на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях.

Проблемам формування знань в організаціях присвячені праці українських учених, таких як: Г. Захарчин, І. Каленюк, Л. Мельник, І. Отенко, Л. Семів, Л. Янковська, О. Ястремська. Інноваційна роль організаційних

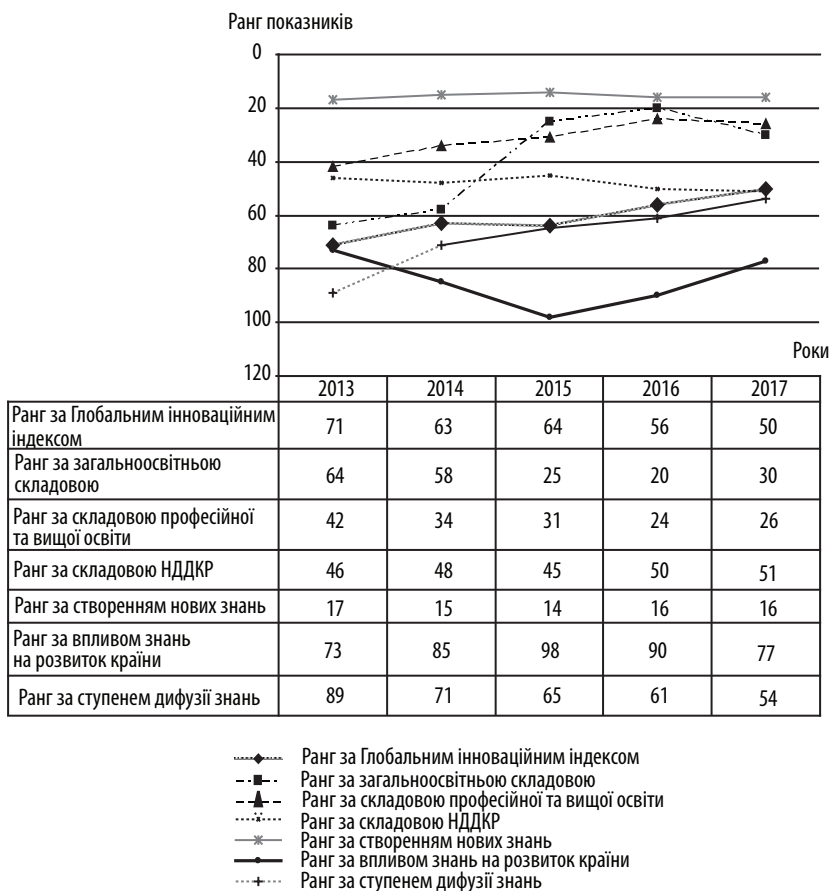


Рис. 1. Значення рангів Глобального інноваційного індексу та його складових для України у динаміці за роками

знань у розвитку економіки обґрунтована зарубіжними вченими, такими як К. Вііг, Т. Давенпорт, К. Джанетто, П. Друкер, М. Зак, Ф. Махлуп, К. Свейбі, Д. Скірме, Дж. Стоунхаус, Е. Уілер, Д. Форей та ін. Напрями удосконалення професійної освіти розглядали О. Грішнова, А. Колот, О. Кратт, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Макарова, Н. Ничкало, В. Новіков,

В. Радкевич, В. Савченко, Л. Шаульська, І. Швець та ін. Різні аспекти взаємодії бізнес-структур та освітньої системи висвітлені у працях В. Антонюк, Л. Петренко, В. Пономаренка, О. Раєвневої. Проте подальшого дослідження потребує розвиток та удосконалення процесів інтеграції професійної освіти та систем створення знань у межах суб'єктів господарювання в Україні.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні інноваційного підходу до удосконалення професійної освіти працівників на основі розвитку систем організаційних знань суб'єктів господарювання.

У сучасному освітньому просторі поряд із традиційним підходами, які широко застосовуються у галузі формальної освіти, впроваджуються нові підходи до неформальної освіти, засновані на реалізації концепції навчання впродовж усього життя. Одним із таких підходів є розвиток систем організаційних знань суб'єктів господарювання та їх інтеграція із системою професійної освіти. Така інтеграція сприятиме приведенню результатів навчання працівників відповідно до вимог роботодавців, що, своєю чергою, забезпечить ефективний трансфер створюваних професійних знань у практичну діяльність. Основними ознаками розвитку системи організаційних знань у процесі її інтеграції із професійною освітою є незворотність, спрямованість, закономірність, мінливість, спадковість, відбір, якісні зміни та вирішення протиріч у професійній освіті на макро-, мезо- і мікроекономічному рівнях [6, с. 113]. При цьому якісні зміни відбуваються і у системі організаційних знань, і у системі професійної освіти, що є основою удосконалення останньої.

Так, на макроекономічному рівні провідну роль у підвищенні якості професійної освіти відіграють професійні стандарти, які є зв'язуючою ланкою між державою, роботодавцями, працівниками, абітурієнтами, виступаючи основою для розроблення державних стандартів професійно-технічної та стандартів вищої освіти. Таким чином, ступінь відповідності професійних стандартів реальним потребам суб'єктів господарювання визначатиме і ефективність дифузії професійних знань із освітньої галузі у галузь їх практичного застосування, що підвищуватиме вплив нових знань на економічний розвиток країни. На мезоекономічному

рівні удосконалення професійної освіти за рахунок її інтеграції із системами організаційних знань суб'єктів господарювання може відбуватися за умови налагодження соціального партнерства між провідними підприємствами регіонів та освітніми закладами. Врахування потреб роботодавців у робочій силі можливе, якщо роботодавці займають активну позицію у формуванні інформаційної бази для розвитку професійної освіти. Це забезпечується участю представників бізнесу у моніторингах якості підготовки фахівців у системі професійної освіти, обміном знаннями в межах проведення спеціалізованих форумів, конференцій та інших заходів, які сприяють дифузії професійних знань. На мікроекономічному рівні провідного значення набуває впровадження суб'єктами господарювання компетентісно-орієнтованого навчання на робочому місці з урахуванням організаційного контексту та специфіки організаційних знань.

Таким чином, розвиток систем організаційних знань і їх інтеграція із професійною освітою на зазначених економічних рівнях сприятиме удосконаленню останньої. Тісний зв'язок між компетентісно-орієнтованим професійним навчанням, впровадженням нових інформаційно-комунікаційних технологій, формуванням знаннеорієнтованої корпоративної культури, створенням інновацій та розвитком систем організаційних знань обумовлює доцільність поглибленого вивчення їх взаємних впливів, що може бути предметом подальших наукових досліджень. Інноваційність запропонованого підходу полягає у визначенні провідної ролі систем організаційних знань як інформаційної основи удосконалення професійної освіти працівників на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях.

Література

1. The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2013.pdf>
2. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf>

3. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf>

4. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2016-v1.pdf>

5. The Global Innovation Index 2016: Innovation Feeding the World. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report>

6. Мартиненко М. В. Розвиток системи організаційних знань: професійно-освітній аспект: монографія. Харків: ФОП Александрова К. М., 2016. 344 с.



УДК 330.341.1 (477)

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Мельник Олександр Григорович – кандидат економічних наук,
(м. Київ, Україна) E-mail: melnyk-alex@ukr.net

Виходячи з аналізу державних стратегій розвитку інноваційних систем у національній економіці [1–5], загальними агрегованими стратегічними пріоритетами є державне регулювання розвитку НІС, а також розвиток інноваційної культури, креативного суспільства. Стратегічні пріоритети визначаються стратегічними орієнтирами державних стратегій розвитку НІС, які формуються внаслідок взаємодії функціональних і системоутворюючих механізмів розвитку і у сукупності утворюють деяку галузь інтегрованих об'єктів регулювання на різних рівнях організаційної, інституційної та технологічної структури НІС. Сукупність цих інтегрованих об'єктів формує сферу застосування інструментів державного регулювання, спрямованого на реалізацію стратегії розвитку НІС. Стратегічні орієнтири державного регулювання розвитку інноваційних систем завжди включають (або спрямовані на) створення і підтримку комунікацій, ініційованих послідовністю об'єктів «дослідження і розробки» → «трансфер технологій» → «патентування» → «середовище інноваційних екосистем».

В межах цієї послідовності формується об'єктний горизонт державної стратегії розвитку НІС. Наприклад, в інноваційних стратегіях ЄС довжина послідовності компонентів об'єкта регулювання визначена керівними директивами ЄС, обмежена виключно об'єктами інноваційного процесу і не включає компоненту трансформації середовища. В США стратегічні пріоритети державного регулювання розвитком інновацій зміщуються таким чином, що забезпечується «баланс» державного та приватного секторів, а в середовищі високотехнологічних ринків підтримується системна єдність і збалансованість секторів завдяки інстру-

ментам політики розподілу венчурних ризиків у послідовності об'єктів «ДіР → трансфер знань → трансфер технологій → патентування → комерціалізація».

Первинним стратегічним пріоритетом розвитку НІС України повинен бути розвиток сфери наукових досліджень і розробок. Він повинен реалізовуватися в межах системи пріоритетів «організація / локалізація сектора високих технологій в НІС», «організація сервісів інжинірингу НА», «організація центрів технологічних переваг: інжиніринг стартапів».

Стратегічним пріоритетом другого рівня державного регулювання розвитку НІС необхідно визначати організацію і супровід ППІ на основі патентного співробітництва та ліцензування технологій за результатами спільних НТР. Високий ступінь ідентичності інвестиційних механізмів України та ППІ дозволяє використовувати значні ефекти в інтеграційних процесах через уникнення втрати інвестиційних ресурсів для створення каналів комунікацій взаємного інвестування проєктів, що є одним із базових факторів формування середовища, а також використання потенціалу ВТС НІС в активізації експортно-імпорتنих операцій міжнародної торгівлі капітальними товарами, технологіями та високотехнологічними послугами.

Стратегічним пріоритетом розвитку інституційного середовища є створення інституцій, які б забезпечували функціонування комунікацій в НІС, а саме:

- ІКТ – мережі, мережі інформаційної логістики;
- інтегровану систему об'єктів інтелектуальної власності – ринки інтелектуального продукту на інформаційній комунікаційній платформі (національну систему депозитарного обліку прав на об'єкти інтелектуальної власності у процесі їх створення, капіталізації, комерціалізації та регулювання обігу нематеріальних активів);
- систему інтеграторів: комунікації вздовж ланцюгів руху інтелектуального, технологічного, інноваційного продукту: державні реєстри власників прав інтелектуальної власності, електронний уряд, електронна митниця, електронна система податків і зборів, елек-

тронна система супроводу вантажів, електронна система сертифікації, електронна система контролю та захисту;

- ✎ систему трансферу технологій, заснованого на вільному доступі до всіх НДР та ННТР, персоніфікації досліджень та ідентифікації дослідників, надання їм статусу економічних суб'єктів;
- ✎ національний центр аутсорсінгу із функціями: розміщення і організаційна та фінансова підтримка виконання замовлень на НДР промислового сектора та ННТР сектора освіти.

Державна стратегія розвитку НІС України в частині розвитку міжнародних інноваційних кластерів повинна ґрунтуватися на моделі інтеграції інноваційної, наукової, науково-технологічної експериментальної діяльності науково-технологічних і промислових комплексів України в систему інноваційних кластерів ЄС. Відсутність мережевих структур кластерів може бути частково компенсована територіальними кластерними моделями. Суб'єктний склад кластеризації слід компонувати виходячи з принципу технологічної сумісності виробництва, що за відсутності мережевої пов'язаної інноваційної, виробничої, технологічної інфраструктури може розглядатися тільки на галузевому та секторальному (в промисловості) рівнях національної економіки України.

Для створення організаційної структури кластерів науково-виробничих / регіональних інноваційних систем в Україні необхідно:

- ✎ здійснити систематизацію за територіальним принципом і технологічною базою виробництва для індустріальних комплексів, а також галузево-технологічним принципом для наукових установ і оптимізувати їх діяльність відповідно до загальної структури інноваційного процесу;
- ✎ створити систему інвестиційно-фінансових компаній (для України найбільш структурно інтегрованою є система банків, оскільки, по-перше, банки виступають як інвестиційні венчурні компанії / фонди, а по-друге, венчурні й інвестиційні компанії не інтегровані в інноваційні процеси промисловості та сфери наукової та науково-технічної діяльності наукових установ та університетів) і запровадити державний механізм регулювання (координації) ін-

вестування та фінансового забезпечення інвестицій за напрямками технологічної спеціалізації науково-виробничих / територіальних індустріальних комплексів і наукових установ;

- ✎ включити НДІ НАН України до складу суб'єктів системи національних інститутів розвитку науки й інновацій як суб'єктів інноваційної діяльності, із наданням інноваційним підрозділам цих установ статусу суб'єкта підприємництва на основі розділення функцій виконання планових НДР та інноваційної діяльності;
- ✎ провести реструктуризацію системи вищої освіти, впровадити диференційовану структуру навчального процесу із віднесенням наукових і науково-дослідних робіт до структурних підрозділів інноваційної діяльності університетів і їх інтеграцію у систему національних інститутів розвитку науки та інновацій.

Література

1. Авігдор Г. Законодавство держав-членів ЄС у сфері інноваційної діяльності // Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрямки наближення: матеріали Міжнар. симпозиуму. Київ: Фенікс, 2011. С. 297–349.
2. Parayil G. From «Silicon Island» to «Biopolis of Asia»: Innovation Policy and Shifting Competitive Strategy in Singapore. *California Management Review*. 2005. Vol. 47. No. 2. P. 50–73.
3. OECD Reviews of Innovation Policy: Sweden 2016 – Preliminary Version. 176 p.
4. OECD Reviews of Innovation Policy: Lithuania 2016 // OECD Reviews of Innovation Policy. 174 p.
5. Patarapong Intarakumnerda, Pun-arj Chairatanab, Tipawan Tangchitpiboona. National innovation system in less successful developing countries: the case of Thailand. *Research Policy*. 2002. No. 31. P. 1445–1457.
6. Stratégienationale de recherche et d'innovation. Rapport general // Ministère de L'enseignement Superier et de Larecherche, 2009. 42 p.
7. Stewart L. A. The Impact of Regulation on Innovation in the United States: A Cross-Industry Literature Review. *Information Technology & Innovation Foundation*. June 2010. 29 p.



УДК 330.37:336

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Мельникова Катерина Валеріївна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: Melnikova-kv@yahoo.com

Логістична система має низку найважливіших особливостей, до числа яких можна віднести:

- ✎ здатність адаптуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовища;
- ✎ мінливість окремих параметрів системи та стохастичність її поведінки;
- ✎ наявність у неї граничних можливостей, обумовлених наявними матеріальними, фінансовими та трудовими ресурсами;
- ✎ здатність змінювати свою структуру та формувати варіанти поведінки.

Формування фінансової стратегії є доволі важким і трудомістким процесом, оскільки потребує значних витрат часу, праці та виконання комплексних розрахунків. Узагальнивши зарубіжний і вітчизняний досвід, можна виділити фактори, що впливають на формування фінансової стратегії логістичної системи.

Фактори узгодженості фінансової стратегії логістичної системи з її загальною стратегією розвитку визначають ступінь узгодженості цілей і етапів реалізації загальної і фінансової стратегій.

Фактори узгодженості фінансової стратегії логістичної системи з її внутрішнім потенціалом визначають, якою мірою обсяги, напрямки та форми фінансової стратегії повинні бути взаємопов'язані з можливостями формування внутрішніх фінансових ресурсів, кваліфікацією фінансових менеджерів, організаційною структурою управління фінансовою

діяльністю, організаційною культурою фінансових менеджерів і іншими параметрами внутрішнього потенціалу логістичної системи.

Фактори узгодженості фінансової стратегії логістичної системи з очікуваними змінами зовнішнього середовища визначають: відповідність фінансової стратегії прогнозованому розвитку економіки країни і змінам кон'юнктури фінансового ринку в розрізі окремих його сегментів; можливість загроз, що генеруються зовнішнім середовищем, які повинні бути відображені моделлю стратегічної фінансової позиції логістичної системи.

Фактори внутрішньої збалансованості параметрів фінансової стратегії визначають узгодженість між собою окремих цілей і цільових стратегічних нормативів майбутньої фінансової діяльності; узгодженість цих цілей і нормативів із вмістом фінансової політики по окремих аспектах фінансової діяльності; узгодженість між собою за напрямками і в часі заходу щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії логістичної системи.

Фактори прийнятності рівня ризиків, пов'язаних з реалізацією фінансової стратегії логістичної системи, визначають рівень прогнозованих фінансових ризиків, пов'язаних з діяльністю логістичної системи; фінансову збалансованість в процесі реалізації фінансової стратегії. Крім того, ці фактори визначають допустимість рівня ризиків для фінансової діяльності цієї логістичної системи з позицій можливого розміру фінансових втрат і генерування загрози банкрутству.

Фактори економічної ефективності реалізації фінансової стратегії визначаються, перш за все, на основі системи загальних цільових стратегічних установок.

Фактори реалізованості фінансової стратегії визначають: стратегічні можливості логістичної системи у формуванні необхідного обсягу фінансових ресурсів з усіх джерел і у всіх формах; технологічність обраних для реалізації інвестиційних проектів; перелік фінансових інструментів, що забезпечують формування ефективного інвестиційного портфеля; організаційні та технічні можливості успішної реалізації обраної фінансової стратегії.

Фактори позаекономічної ефективності реалізації фінансової стратегії визначаються діловою репутацією логістичної системи, рівнем керованості фінансовою діяльністю структурних її підрозділів; рівнем матеріальної і соціальної задоволеності фінансових менеджерів.

Здійснення фінансової стратегії логістичної системи передбачає наявність моніторингу фінансової діяльності та оцінки її результатів на певних етапах на відповідність завданням сталого розвитку логістичної системи. Така оцінка здійснюється при розробці фінансової стратегії і під час її реалізації.

Оцінкою відповідності фінансової діяльності завданням сталого розвитку логістичної системи є аналітичний процес, що дозволяє відповісти на питання про те, чи призведе розроблена фінансова стратегія до досягнення підприємством своїх фінансових цілей, що відповідають завданням сталого розвитку, в умовах можливих змін зовнішніх і внутрішніх факторів. Процес такої оцінки здійснюється як фінансовими менеджерами, так і експертами.

Для оцінки впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на результати фінансової діяльності в аналізі застосовуються такі методи, як інтегральний метод, кореляційний, ланцюгові підстановки, абсолютні та відносні різниці, компонентний, методи лінійного, опуклого програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор, дослідження операцій, минулого досвіду, експертних оцінок фахівців, евристичні методи вирішення економічних завдань на підставі інтуїції тощо. Застосування тих чи інших методів залежить від мети та глибини аналізу, проекту дослідження, технічних можливостей виконання розрахунків, наявності кваліфікованих експертів тощо.

Література

1. Мельникова К. В. Фінансова стійкість як фактор стабільного розвитку логістичних систем. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 8. С. 75–79.
2. Bowerson D. J. The Strategic Benefits of Logistics Allianus. *Harvard Business rev.* 2009. July – August. P. 235–245.



УДК 334.02

УЗАГАЛЬНЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Мурашко Ірина Сергіївна – викладач,

ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»

(м. Ізмаїл, Україна) E-mail: murashkoirene@gmail.com

Необхідною умовою подолання кризових явищ в економіці України є ефективний розвиток і функціонування підприємств. При цьому актуальним є питання сталого розвитку підприємств, яке потребує створення механізму його забезпечення.

Питанню формування механізму розвитку й управління підприємством присвячено багато уваги у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених. Але дослідження наукових доробок різних науковців дозволяє дійти висновку про відсутність формулювання дефініції механізму сталого розвитку підприємства.

Навіть дослідження трактувань поняття “механізм розвитку підприємства” показує на відсутність у літературі єдиного його розуміння. Наприклад, на думку Донченко Т. В. [1], механізм управління фінансовою стійкістю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб’єкта.

Під економічним механізмом у промисловості, за думкою Колеснікова А. П. [2], слід розуміти сукупність конкретних форм зв’язків, а також систему правових, організаційно-управлінських і фінансово-економічних важелів.

Гаргуша О. Ю. [3] вважає, що механізм управління розвитком підприємства являє собою комплекс дій і технік організаційно-економічного характеру, спрямованих на забезпечення стійкого економічного зростання при збалансованості бізнес-процесів на основі використання певних способів, методів та інструментів управління розвитком підпри-

емств, що відповідають специфіці їх діяльності та галузевим особливостям функціонування.

Чечин О. П. [4] вважає, що механізм об'єднує цілепокладання, операційні процеси й організаційне проектування. Схоже визначення механізму розвитку дає Афоничкин А. І. [5], який вважає, що механізм розвитку підприємства – це сукупність цілей, потенціалу, ресурсів, напрямів, правил розвитку.

Филипишин І. В. [6] наводить механізм у вигляді трьох блоків:

- 1) моніторинг, діагностика й оцінка розвитку;
- 2) планування;
- 3) реалізація.

Деякі автори визначають поняття “механізм розвитку підприємства” як взаємодію певної кількості елементів: об'єктів, суб'єктів, цілей, методів, інструментів, чинників, важелів тощо.

Цікавим є трактування поняття “механізм розвитку підприємства” А. Н. Пухальського, К. П. Корсуня та О. В. Черданцева, які зазначають, що механізм розвитку підприємства являє собою “...людську діяльність, тобто таку активність, коли певна група людей виконує за визначеними правилами заздалегідь окреслену сукупність робіт” [7]. Отже, в основі механізму управління розвитком підприємства – свідомо, цілеспрямована діяльність людей.

Таким чином, у результаті дослідження виявлено чимало підходів до формулювання поняття механізму, зокрема, розвитку й управління, але відсутні формулювання саме механізму сталого розвитку підприємства, що є перспективою подальших досліджень.

Література

1. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1, Т. 1. С. 23–27.

2. Колесніков А. П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3. С. 93–100.
3. Гаргуша О. Ю. Концептуальний підхід до формування механізму управління розвитку виноробного підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 6, Ч. 2. С. 128–133.
4. Чечин О. П. Механизм формирования стратегии развития промышленного предприятия. *Вестник Самарского государственного технического университета*. Серия: Экономические науки. 2014. № 1 (11). С. 46–49.
5. Афоничкин А. И., Михаленко Д. Г. Моделирование механизма формирования стратегии развития экономических систем. *Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева*. 2012. № 1 [25]. С. 5–12.
6. Филипишин И. В. Механизм управления развитием промышленного предприятия. *Економіка промисловості*. 2011. № 4. С. 220–227.
7. Пухальський А. Н., Корсунь К. П., Черданцева О. В. Формирование механизма устойчивого развития предприятия. *Вісник НГУ*. 2012. № 1, Т. 12. С. 26–39.



УДК 338.33

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Омелаенко Нина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент,
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця
(г. Харьков, Украина) E-mail: nnn194401@mail.com

Современный бизнес действует в сложных условиях за счет усиления конкуренции, возникновения новых технологий; сокращения жизненного цикла продукции; а также усиления влияния потребителей, предъявляющих повышенные требования к качеству выпускаемой продукции и к сервисному обслуживанию. В результате действия названных факторов происходит быстрое техническое обновление производства. Основным источником прогресса при этом являются инновации, главные свойства которых – научно-техническая новизна, практическое приложение и коммерческая реализация для удовлетворения потребностей населения.

Как показала практика, нововведения не ограничиваются только техникой и технологиями. Создаются новые модели одежды, виды услуг, новые организационные структуры, методы управленческих решений, формы стимулирования, которые разрабатываются, осваиваются и внедряются так же, как и новые приборы, и оборудование.

Процесс разработки и внедрения инноваций можно рассматривать как набор последовательных действий, в результате реализации которых новация развивается от идеи к конкретному продукту и распространяется. На развитие инновационного процесса влияют: состояние внешней среды и внутренней среды, а также особенности самого инновационного процесса как объекта управления.

Научно-технический прогресс завершается внедрением новации (техники, технологии, продукта) в производство. Инновационный процесс же не завершается только внедрением новации, а имеет непрерывный характер. Этот непрерывный характер обеспечивает ему диффузия (распространение) инновации. В процессе диффузии инновация со-

вершенствуется, становится эффективнее, приобретает новые потребительские качества. Это открывает для нее новые возможности применения, новые рынки, а соответственно, и новых потребителей [1].

Инновационный процесс в экономическом и организационном понимании разделяется на отдельные этапы, стадии, фазы, которые различаются между собой целевым назначением, спецификой управления, финансированием, конечным результатом деятельности.

Каждая из стадий инновационного процесса имеет свою организационную форму, свою специфику управления и целевое назначение, на этих этапах действуют различные факторы. Но при этом надо помнить, что совершенствование инновационного механизма только на отдельной стадии часто не повышает эффективность процесса в целом [1].

Если ценные фундаментальные идеи не используются для разработки новых технологических процессов, а новые технологии не превращаются в товары общественного спроса или применяются в локальных сферах, то потенциал данного нововведения практически не реализуется.

Успех на этом пути зависит от управленческого механизма, который объединяет в себе научные идеи, ее разработку, внедрение результатов в производство, реализацию, распространение и потребление. При построении такого управленческого механизма важную роль играет моделирование. Сущность моделирования состоит в замене реального объекта моделью, удобной для анализа. Моделирование в научных исследованиях постепенно охватывает все новые области научных знаний: техническое конструирование, строительство и архитектуру, астрономию, физику, химию, биологию, общественные науки.

Необходимость использования моделирования определяется тем, что многие объекты или проблемы, которые непосредственно исследовать либо вовсе невозможно (когда объект недосягаем, например, как ядро Земли или глубина Вселенной), либо еще реально не существует (как будущее экономики, будущие потребности общества), либо требуют больших затрат времени и ресурсов.

Моделирование в современной науке нашло широкое распространение, так как имеет определенные преимущества: это простота модели и возможность определить тенденции развития. Недостаток модели состоит в том, что она проще объекта и не отражает всех его сторон. Разрешается это противоречие в ходе построения модели. В нее включаются самые главные стороны объекта.

Модель инновационного процесса дает возможность выделить в инновационной деятельности отдельные составляющие, открывая тем самым возможность сквозного планирования инновации по стадиям, с учетом конъюнктурных изменений.

Существуют многочисленные модели инновационных процессов. В прошлом инновация представляла собой движение от нового знания к новому продукту. Технологические возможности производства были основным фактором, влияющим на разработку и внедрение инноваций. Далее появилась линейно-последовательная модель, которая уже учитывала потребности рынка. В дальнейшем эта модель совершенствовалась за счет увязки потребностей производства с потребностями рынка. В настоящее время моделирование построено на принципе создания и реализации новых инновационных решений за счет параллельной деятельности разных интегрированных групп специалистов, разработки стратегических планов, использования компьютерных программ [2].

На предприятиях большинство инноваций связано с совершенствованием производства уже выпускаемой продукции. Поэтому математическое моделирование инновационной деятельности должно быть направлено на улучшение потребительских свойств этой продукции и технологии ее изготовления.

Для построения модели прежде всего необходимо оценить тенденцию развития исследуемого продукта или процесса. Эту оценку делают на основе результатов анализа математического выравнивания временных рядов. Но для этого нужна ретроспективная информация, надежность анализа которой зависит от ее объема. Математика считает, что если объем выборки исходных данных меньше 30, то результаты будут

не совсем надежными. Следовательно, нужно иметь больше 30 значений исходных данных. Но такая информация часто отсутствует, так как исследуемого продукта (процесса) просто нет. Поэтому модели строятся на основе обработки мнений экспертов.

Для этого создается группа экспертов. Если модель разрабатывается на предприятии, то в качестве экспертов выступают его работники. Найти 30 специалистов по некоторым проблемам затруднительно. В таком случае количество экспертов зависит не от рекомендаций математиков, а от особенностей моделируемого процесса. Но главная цель – надо иметь как можно больше экспертов как узкого, так и широкого профиля.

Имея группу экспертов, необходимо сформировать условия их работы. Прежде всего, надо помнить, что эксперт может оценить только 7 различий в любом процессе. Принято наилучшему результату присваивать ранг 1. На практике эти требования очень часто нарушаются.

Экспертные методы часто применяют при выборе стратегии развития предприятия, особенно при выпуске новой продукции. Решается такая задача на основе обработки мнений экспертов, которые выставляют свои оценки. Затем на основе ранжирования определяется наилучший вариант, которому будет соответствовать минимальная сумма рангов. Часто суммы рангов могут быть одинаковыми, и тогда следует использовать попарное сравнение результатов оценки мнений экспертов. Это позволит повысить надежность сделанных выводов.

Инновационные процессы на предприятиях очень разнообразны, имеют множество различных аспектов, направлений и реализаций. Каждая стадия инновационного процесса характеризуется своим специфическим набором показателей. Отразить и увязать в одной математической модели все особенности этапов инновационного процесса невозможно. Поэтому рекомендуется разрабатывать отдельные группы моделей, которые отражают те или иные особенности каждого этапа инновационного процесса.

Обычно инновационные процессы изучаются с позиции оптимизации, теории игр и прогнозирования. При этом используются как линей-

ные, так и нелинейные модели, но обязательным условием построения этих моделей является наличие целевой функции [1].

Вместе с тем появилась другая точка зрения о законах общественного развития, которая связана с новым синергетическим направлением в естественных и общественных науках. Под синергетикой здесь понимают науку о кооперативных (коллективных) процессах и явлениях самоорганизации в открытых и неравновесных системах произвольной природы, которая не предполагает обязательного наличия целевой функции [3].

Математический аппарат теории нелинейных динамических систем и синергетики, широко используемый при анализе развития биологических, экологических, химических и физических систем, в последнее время стал применяться для описания эволюции инновационных систем. Это позволяет повысить качество описания инновационных процессов и разработки на основе таких моделей эффективных экономических решений.

Литература

1. Диленко В. А. Экономико-математическое моделирование инновационных процессов. Одесса: Феникс, 2013. 348 с.
2. Ястремська О. М., Тонєва К. В. Моделювання інноваційних процесів: навч. посіб. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2010. 175 с.
3. URL: <http://www.dissercat.com/content/matematicheskoe-modelirovanie-innovatsionnykh-protsessov>



УДК 334.722

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Отенко Павло Васильович – аспірант,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна)

Результати досліджень рейтингового агентства IBI-Rating стану корпоративного управління вітчизняних підприємств показали, що рівень відповідності передовим міжнародним і вітчизняним практикам і принципам ефективного корпоративного управління компаній склав 56,3 % [1; 2]. Це вказує на наявність значного ризику для акціонерів, інвесторів і стейкхолдерів. Такі результати оцінювання доводять необхідність створення організаційних умов для підвищення якості й ефективності корпоративного управління, врахування інтересів зацікавлених груп, що впливають на прийняття стратегічно важливих рішень. Отже, для розроблення організаційно-економічних механізмів корпоративної безпеки необхідно враховувати концептуальний базис, методичний інструментарій та передовий досвід його застосування в практиці корпоративного управління.

В теорії корпоративного управління [3–5] можна виділити три основні концепції: концепцію акціонерів, концепцію стейкхолдерів (зацікавлених сторін) і концепцію корпоративної соціальної відповідальності. При цьому основним критерієм класифікації зазначених концепцій є вибір суб'єкта корпоративного управління, інтереси якого є пріоритетними для корпорації.

Концепція акціонерів, яка отримала розповсюдження в більшості країн світу (США, Великобританія, Канада, Австралія, країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки), акцентує увагу на пріоритетності інтересів лише одної групи учасників корпоративного управління – акціонерів. Головною рисою концепції є обґрунтування

положення про необхідність повного й необмеженого контролю акціонерів і вищого керівництва за діяльністю корпорації та її працівниками, які продають свою працю власникам, отримуючи заробітну платню. Прихильники цієї концепції не підтримують корпоративну соціальну відповідальність підприємства. Тому критики цієї концепції наголошують на виключному акценті щодо конфлікту між сильними менеджерами й слабкими розрізненими акціонерами, а практичні заходи сконцентровано на проблемі моніторингу й контролю за діями менеджерів за допомогою ради директорів, захисту прав акціонерів, поглинань та злиття тощо. Недоліком цієї концепції вважається проблема взаємодії акціонерів і менеджерів для забезпечення надходжень зовнішніх інвестицій й недооцінка інших інвесторів (кредиторів, працівників, місцеві органи влади тощо) [3–5].

Опозиційною до вищезазначеної концепції є концепція стейкхолдерів (зацікавлених сторін або співучасників, теорія інтересів), виникнення якої пов'язано з виходом роботи Е. Фрімена «Стратегічний менеджмент: концепція зацікавлених сторін». Автор вводить поняття «зацікавлена сторона» (stakeholder), дає його визначення і виділяє принципи відповідальності компанії перед своїми стейкхолдерами. Концепція зводиться до того, що всі зацікавлені групи (акціонери, менеджмент, постачальники, працівники, споживачі тощо) у тій чи іншій формі й мірі беруть участь у прийнятті управлінських рішень, у власності та прибутках, ділять між собою як права, так й відповідальність [3; 4]. Головною проблемою виступає практична неможливість підприємства виконувати зобов'язання перед усіма співучасниками, тому останнім часом концепцію було переглянуто в бік звуження поняття «співучасник» до його визначення як суб'єкту ринку, що сприяє зростанню активів підприємства. Таким чином, відносини між менеджерами й акціонерами є лише частиною більш широких відносин підприємства з оточуючим інституційним середовищем, акціонери стають зацікавленими в урахуванні інтересів інших співучасників, у становленні довгострокових відносин з ними й атмосфери довіри. Перевагою цієї концепції є забезпечення чітких орієнтирів для менеджерів у визначенні пріоритетів діяльності

підприємства й надання механізму визначення ефективності діяльності його керівництва.

У літературі ведеться дискусія щодо існування єдиної теорії інтересів, що включає широке коло різноманітних підходів, дисциплін та методик – з економіки, права, етики, політики, філософії тощо. Дж. Хіт та У. Норман у своїй статті [5] використовують вираз «теорія інтересів», що спирається на підходи: онтологічний (визначення фірми як організаційної одиниці, яка має мету – узгодження інтересів зацікавлених осіб); поведінковий (описання й пояснення реальної поведінки корпорації та її менеджерів); стратегічний (виявлення позитивних наслідків для корпорації за рахунок відносин із зацікавленими особами та їх впливу на прийняття стратегічних рішень); маркетинговий (роль стейкхолдерів у створенні торговельних марок чи корпоративної культури фірми); деонтологічний (визначення правомірності інтересів і прав різних зацікавлених осіб і використовує її як спосіб визначення корпоративних і менеджерських обов'язків); менеджеріальний (необхідність врахування інтересів зацікавлених осіб при розробці організаційної структури, загальної політики, оперативних рішень); управлінський (механізми нагляду й контролю за менеджментом з боку зацікавлених осіб (наприклад, частка стейкхолдерів у раді директорів, оцінка діяльності ради); регуляторний (визначення зацікавлених осіб і їх інтересів, що повинні бути захищені державним регулюванням); законодавчий (корпоративне законодавство: доповнення корпоративного законодавства за рахунок принципів і практик онтологічного, деонтологічного чи управлінського підходів).

Дедалі частіше науковці, підприємства та держава вдаються до концепції корпоративної соціальної відповідальності, згідно з якою підприємство, як громадянин певної території або місцевої громади, зобов'язане платити встановлені податки відповідно до норм чинного законодавства, дотримуватися норм і правил законодавства про працю, охорону навколишнього середовища, а також брати на себе певну додаткову відповідальність у вигляді розвитку соціальної інфраструктури, здійснення з місцевою адміністрацією спільних проектів тощо [6].

В 50–60-х роках минулого століття концепція корпоративної соціальної відповідальності міцно увійшла в корпоративне управління США та Канади. В основному ідея охоплювала питання корпоративної філантропії, соціального забезпечення власного персоналу, а також надання допомоги місцевим органам влади на професійній і спонсорській основі. Ця робота перетиналася з функціями корпорацій по зв'язках із громадськістю. У Європі корпоративна соціальна відповідальність офіційно оформилося на Лісабонському європейському саміті в березні 2000 року, а також коли Європейська комісія опублікувала так звану «Зелену книгу про корпоративну соціальну відповідальність» (липень 2001 року). Раніше, в 1995 році, за прикладом американців і канадців, була утворена мережа бізнесу в Європі за принципом корпоративної соціальної відповідальності (European Business Network – CSR Europe), що зайнялася поширенням і популяризацією цієї концепції.

Корпоративна соціальна відповідальність визначається як: концепція інтеграції турботи про соціальний та екологічний розвиток у бізнес-операціях компаній у взаємодії зі своїми акціонерами й зовнішнім середовищем; відповідальність компанії перед усіма людьми та організаціями, з якими вона співпрацює, та перед суспільством у цілому; довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом; збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства. Останні дослідження [1; 2] свідчать про те, що ключовим фактором, який формує відношення до підприємства, є його відповідальність. Корпоративна соціальна відповідальність – це нова управлінська філософія, коли управлінське рішення приймається з урахуванням економічного, екологічного й соціального аспекту. Впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності дозволить знизити витрати, операційні ризики, стимулювати інноваційний розвиток, полегшить доступ на товарні ринки та ринки капіталу, покращить репутацію.

Литература

1. Матеріали з офіційного сайту Професійної асоціації корпоративного управління. URL: <http://cgpa.com.ua/profesijna-spilnota/diyalnist-korporativnogo-direktora/diyalnist-korporativnogo-direktora-1.html>
2. Матеріали з офіційного сайту Українського союзу промисловців і підприємців. URL: <http://uspp.ua/korporativna-bezpeka.html>
3. Кондратьев В. Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. М.: Наука, 2003. 318 с.
4. Кукура С. П. Теория корпоративного управления. М.: Экономика, 2004. 478 с.
5. Heath G., Norman W. Stakeholder theory, corporate governance and public management. What can the history of state-run enterprises teach us in the post-enron era? *Journal of Business Ethics*. 2004. № 53. P. 247–265.
6. Необхідність розвитку соціально-відповідального бізнесу в Україні. URL: <https://www.srm-ukraine.org/article-need-in-ukraine/>



УДК 338.2

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЕТАПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Плеханова Тетяна Євгенівна – аспірант

кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: tetianapliekhanova@gmail.com

Сучасний стан економіки України характеризується погіршенням господарської діяльності більшості підприємств. Це відбувається тому, що підприємству необхідно вчасно враховувати внутрішні та зовнішні фактори, які забезпечують сприятливі умови ефективного функціонування. Для досягнення цієї мети доцільно удосконалювати підходи до планування діяльності підприємств і формування нової стратегії їх розвитку. Актуальною проблемою сучасності є забезпечення стабільного розвитку підприємств, що зумовлює зростання ролі стратегічного планування.

Теоретичним і методологічним аспектам стратегічного планування присвячено багато досліджень.

Значний внесок у розв'язання зазначеної проблеми зробили відомі науковці: Д. Акер, Р. Акофф, І. Ансофф, В. Архіпов, В. Бабич, П. Друкер, В. Єфремов, У. Кінг, Д. Кліланд, О. Кузьмін, Г. Мінцберг, А. Томпсон, А. Стрікланд, В. Винокуров, Г. Висоцький, О. Віханський, В. Герасимчук, М. Круглов, П. Забелін, А. Ільїн, В. Пономаренко, О. Ястремська та ін.

Стратегічне управління – це таке управління організацією, як спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і проводить своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення і дозволяють домагатися конкурентних переваг, які в сукупності дають можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей [1, с. 15].

Серед основних передумов переходу до стратегічного планування можна виділити такі: необхідність реакції на зміни умов функціонування підприємства; потреба в об'єднанні різних напрямків діяльності підприємства в умовах розвитку децентралізації та диверсифікації; наявність виражених конкурентних переваг; посилення конкуренції; інтернаціоналізація бізнесу; розвиток теорії та практики стратегічного планування; наявність доступної інформації для вивчення сильних і слабких сторін підприємства, зовнішнього середовища та умов конкуренції; посилення інноваційних процесів, швидке освоєння підприємством нових ідей; впровадження високої культури управління підприємством [2, с. 217–234].

Система планування пройшла ряд фаз (етапів), зміна яких зумовлена зміною діяльності підприємств. Виокремлюють чотири такі фази [3, с. 4–5]:

I фаза – поточне планування та бюджетування;

II фаза – екстраполяційне планування – виникло в середині XX ст;

III фаза – стратегічне планування – виникло наприкінці 60-х років XX ст. в умовах світової економічної нестабільності, коли передбачити, що буде з підприємством завтра, стало важко;

IV фаза – стратегічне управління. Особливо нагально постала проблема реалізації стратегічних планів.

В умовах кризи автори виділяють декілька підходів до стратегічного планування розвитку підприємств [4–6]:

- 1) від «прожиткового мінімуму» – основним завданням є підтримка ліквідності підприємств галузей, що найбільше постраждали від кризи;
- 2) від сценаріїв розвитку зовнішнього середовища – стратегічне планування розробляється на підставі аналізу ринку, прогнозів економічної ситуації, вирішень уряду за галузями;
- 3) від цільових показників – для підприємств, вплив кризи на бізнес яких є малим, що під час планування відштовхуються від тих же показників, що і в докризовий період.

Стратегічне планування розглядається як послідовність деяких етапів, що визначаються певною кількістю процедур.

За своїм характером етапи можна об'єднати у дві групи: стратегічний аналіз і стратегічне планування [7, с. 58].

Серед основних етапів стратегічного аналізу можна виділити:

- 1) Вибір методів аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища;
- 2) Виявлення сильних і слабких сторін підприємства;
- 3) Аналіз та оцінка факторів внутрішнього середовища організації, що впливають на ефективність планування економічного розвитку підприємства;
- 4) Аналіз та оцінка факторів зовнішнього середовища організації, що впливають на ефективність планування економічного розвитку підприємства.

Серед основних етапів стратегічного планування можна виділити:

- 1) Розроблення цілей розвитку підприємства, формування перспективного курсу розвитку підприємства, визначення необхідних ресурсів і джерел їх отримання;
- 2) Розроблення альтернативних варіантів стратегій розвитку організації;
- 3) Вибір стратегії розвитку підприємства (полягає у прийнятті управлінського рішення на основі аналізу рівня ризику, ситуації на ринку й оцінки ефективності стратегії розвитку);
- 4) Оцінювання та контролювання результатів реалізації стратегії розвитку підприємства шляхом встановлення ступеня відхилень від величини кінцевого показника та проведенням необхідних коригувальних дій.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання підприємство не зможе ефективно функціонувати без розроблення і впровадження стратегії економічного розвитку. Вона визначає напрям діяльності організації, формулює місію та цілі, забезпечує ефективне використання наявних ресурсів.

Література

1. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. М.: АОЗТ «Центр экономики и маркетинга», 2006. 456 с.
2. Шершнева З. Е. Стратегическое управление. Київ: КНЕУ, 2004. 699 с.
3. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник. Тернопіль: Екон. думка, 2006. 390 с.
4. Квасній Л. Г., Попівняк О. М., Щербан О. Я. Стратегічне і тактичне планування діяльності підприємства як основні складові механізму забезпечення його економічної безпеки. *Науковий вісник Миколаївського державного університету ім. В. О. Сухомлинського*. Серія: Економічні науки. 2015. № 1. С. 48–53.
5. Протасова Л. В. Стратегічне планування розвитку підприємства: особливості оцінки та інтеграції. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія: Економічні науки. 2015. № 3. С. 101–105.
6. Годлевский М. Д., Романович Н. Ю. Обобщенная модель стратегического управления предприятием на основе системной оптимизации. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Системний аналіз, управління та інформаційні технології. 2014. № 61. С. 3–7.
7. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: учеб. пособие. М.: Финпресс, 2008. 192 с.



ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА МУЛЬТИКУЛЬТУРНИХ ГРУП У НОВИХ ФОРМАХ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Панкова Юлія Миколаївна – викладач
кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
(м. Харків, Україна)

Глибокі трансформації сучасної світової економіки вимагають нового бачення проблем, нових форм і способів господарської діяльності для підвищення ефективності реалізації економічних процесів. Процеси глобалізації призводять до посилення міжнародної конкуренції і ще більшого інтенсивного пошуку нових ринків і нових сфер застосування капіталу. З посиленням конкуренції господарські організації змушені жорстко змагатися в ціні і якості товарів, використовуючи передові технології з метою максимального задоволення вимог споживачів.

Глобалізація диктує і відповідні цінності, справляючи вплив на саму діяльність господарської організації й управління людськими ресурсами, формуючи нові механізми зв'язку економічного та соціального розвитку, вимагаючи від господарюючих суб'єктів швидкості реакції, гнучкості та пристосування: господарська система, що трансформується, вимагає застосування творчого та новаторського підходу, вміння долати невизначеності зовнішнього середовища.

Саме посилення конкуренції і мінливі технології обумовлюють необхідність пошуку нових організаційних форм господарювання і методів управління. Однією з таких сучасних моделей організаційної структури, що найбільш повно відповідає реаліям сучасного світу, є використання проектної форми побудови організації. Плоскі та гнучкі організаційні структури стають нормою, замінюючи собою ієрархічні, бюрократичні структури минулого [1].

Процеси глобалізації, які відбуваються сьогодні у світі, та інформаційна економіка висувають нові вимоги до діяльності суб'єктів між-

народного бізнесу. В межах глобальності економіки особливу роль відіграє реалізація міжнародних проектів. Міжнародні проекти сьогодні стають однією з сучасних форм господарчої діяльності в умовах глобальної економіки. Вони дозволяють ефективно генерувати нові ідеї, швидко їх реалізовувати й ефективно розподіляти наявні ресурси. Сутністю міжнародних проектів стають принципіальні зміни, які не тільки модифікують, а й в окремих випадках трансформують світ. Безумовно, міжнародні проекти виходять за межі однієї країни, тому участь у них беруть представники різних країн світу [2].

Моделі організації міжнародних проектів залежать від соціокультурного середовища та його особливостей. Вважається, що найбільш перспективною є модель транснаціонального проекту, що відповідає вимогам сучасних світових глобальних ринків і враховує специфіку національного контексту, що відповідає принципам «глокальності». Сучасні форми міжнародного бізнесу формують нові форми соціально-економічних груп, а саме мультикультурних команд, які вважаються важливим компонентом глобальних людських ресурсів та інтелектуального капіталу будь-якої господарчої організації в умовах глобалізації. Саме створення мультинаціональних команд зумовило важливі зміни в характері використання «людського фактора» в глобальній економіці.

На нашу думку, команда як сучасна форма групової взаємодії сьогодні найбільш повно відповідає потребам глобалізації економіки й економіки знань. Основним критерієм такої команди, на відміну від формальної робочої групи, є наявність у її членів відчуття «колективної відповідальності» за виконання поставленого завдання. Тому сьогодні головним завданням міжнародної корпорації є перетворення формальних груп на високоефективні дієві команди. Але ж для їх створення необхідно більше часу, ніж для організації робочої групи.

Команда досягає ефективності, якщо взаємодіє з зовнішнім середовищем, трансформуючи наявні вхідні ресурси в кінцевий продукт. В рамках розширення міжнародного співробітництва особливого значення набуває такий вхідний ресурс командної динаміки, як культурна належність членів мультинаціональної команди.

Мультикультурна команда, яка побудована на принципах гнучкості, взаємної участі та колективної відповідальності, є новою моделлю економічної поведінки в умовах глобалізації. Для такої моделі характерним є високий рівень креативності та синергетичний ефект.

З точки зору появи нової групи в умовах глобалізації правомірно використовувати поняття «мультикультурна група», яка відображає специфіку процесів соціальної стратифікації та появу нового суб'єкта господарювання в умовах глобалізації. Потенціал мультикультурної групи залежить від використання «культурного важеля» або «культурної складової» членів команди [3].

У традиційних роботах, присвячених проблемі культури в контексті міжнародного бізнесу, дослідники спираються на класичну концепцію культури як сутності. Відповідно до цього культура є «емпіричною категорією, що відображає відносно стабільну, однорідну, внутрішньо несуперечливу систему специфічних припущень, цінностей та норм, які можна об'єктивно описувати, щось, чим колективно володіють члени групи, організації або нації, або чим вони користуються» [4].

Проблема економічної поведінки розглядається стосовно господарюючих суб'єктів і є вельми актуальною сьогодні. Сутність поняття «економічна поведінка» полягає у відображенні залежності поведінки індивіда від економічних факторів і впливу індивіда на ці фактори шляхом прийняття та реалізації управлінських рішень. Ґрунтуючись на синтетичному підході під час аналізу цього феномена, під економічною поведінкою будемо розуміти форму економічних дій суб'єктів господарчої діяльності у визначених економічних і соціокультурних умовах.

Аналіз концепцій соціокультурних досліджень дозволяє сформулювати три групи виділених інтегральних характеристик економічної культури:

- міжособистісні відносини;
- відносини до часу;
- відносини до зовнішнього світу [5].

Кожна з цих груп має велике значення та справляє безпосередній вплив на основні процеси взаємодії мультикультурних груп. При характеристиці міжособистісних відносин велику роль відіграє параметр «індивідуалізм-колективізм». Особливого значення набувають параметри «відносини до часу» з точки зору послідовної та синхронної концепцій та відносини індивіда до зовнішнього світу, які лежать в основі формування мотивації людини до високоефективної праці.

Отже, формування економічної поведінки в мультикультурній команді знаходиться під впливом сучасних концепцій управління людськими ресурсами. Сучасний розвиток цього концептуального підходу базується на одній з його цілей, а саме гнучкості, за рахунок якої організація, використовуючи переваги командної роботи та спираючись на культурні особливості працівників компанії, формує нову модель економічної поведінки, за допомогою якої створюються нові додаткові конкурентні переваги.

Література

1. Porter M. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press, 1998.
2. Kerzner H. *Project Management: A System's Approach to Planning, Scheduling and Controlling*. New York: Van Nostrand Reinhold, 1999.
3. Буряк О. С. Крос-культурна комунікація як наслідок глобалізаційних крос-культурних контактів. *Грані*. 2012. № 5 (85). С. 119–122.
4. Петрушенко Ю. М. Крос-культурні аспекти підвищення міжнародного бізнесу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5, Т. 1. С. 146–148.
5. Hampden-Turner Ch., Trompenaars F. *Managing people across cultures*. Chichester: Capstone, 2004. 260 p.



КЛЮЧОВІ ВИМОГИ ДО СИНТЕЗУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Піддубна Людмила Іванівна – доктор економічних наук,
професор кафедри економічного консалтингу,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: l.i.poddubnaya@gmail.com

У доповіді ЮНЕСКО «UNESCO ScienceReport: towards 2030» наголошено, що однією зі сталих тенденцій сьогодення є усвідомлення багатьма країнами розвитку науки як головного фактора розвитку економіки. Цей висновок підтверджується збільшенням витрат на фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) на 30,7 % за період з 2007 по 2013 рр., що випередило зростання глобального ВВП, котрий виріс на 20 % за аналогічний проміжок часу [1]. Використання сучасних технологій дозволяє зменшити залучення всіх видів ресурсів у матеріальному виробництві. Тому у структурі ВВП розвинених країн відбувається поступове скорочення питомої ваги матеріального виробництва та одночасне збільшення частки сфери послуг, особливо її соціальної складової (освіта, наука, культура, охорона здоров'я тощо). Тим не менш структурна політика більшості країн західної Європи та США спрямована на підтримку домінування у матеріальному виробництві саме машинобудування як найбільш технологічного сектора економіки з високою доданою вартістю продукції (табл. 1).

Однією з проблемних тенденцій розвитку економіки України у період 1990–2016 рр. є катастрофічне зниження питомої ваги машинобудування у структурі промисловості (табл. 1) та різке погіршення конкурентних позицій вітчизняних підприємств цієї галузі.

Дані таблиці вказують на значні диспропорції розвитку промисловості України та її особливості порівняно із розвиненими країнами: частка машинобудування зменшилася у п'ять разів за період з 1990–2016 рр. та є

критично низькою. Сталий розвиток усіх галузей не тільки промисловості, але й економіки в цілому є неможливим без розвитку машинобудування, яке забезпечує їх обладнанням та устаткуванням.

Таблиця 1

Структура промисловості розвинених країн, світу й України, % [2, с. 110, 123]

Галузь промисловості	Світ у цілому, 2010 р.	Розвинені країни, 2010 р.	Україна, 1990 р.	Україна, 2010 р.	Україна, 2016 р.
Харчова	10,9	10,7	18,6	18,0	21,6
Легка	5,5	4,1	10,8	0,8	1
Хімічна	13,2	13,3	5,5	5,9	7,1
Металургійна	5,8	4,2	11	18,8	17,1
Машинобудування	35,9	45,3	30,5	10,9	6,6

В іншому випадку це викликає надзвичайну імпортозалежність, зростання витрат, відставання у технологічному розвитку та, як результат, сировинну спрямованість економіки. Це знаходить підтвердження у даних, що характеризують експортно-імпорту діяльність українських підприємств. У 2016 р. експорт товарів становив 36,4 млрд дол. США, імпорт – 39,2 млрд дол. Порівняно з 2015 р. експорт скоротився на 4,6 % (на 1764,3 млн дол.), імпорт збільшився на 4,6 % (на 1732,2 млн дол.). Негативне сальдо становило 2,9 млрд дол. (у 2015 р. позитивне – 610,7 млн дол.) [3]. Також продовжувала зменшуватися частка машинобудування в експортних надходженнях (лише 10 % експорту), та зростала його питома вага в імпорті (20,1 % імпорту) [3].

Подолання зазначених тенденцій вимагає негайного втручання держави та впровадження виваженої структурної політики, невід'ємною частиною якою має бути управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств. Саме управління міжнародною конкурентоспроможністю дозволить визначити місце України у міжнародному розподілі праці, виокремити конкурентні переваги вітчизняних підприємств (в тому числі і машинобудівної галузі) та значно підвищити ефективність їх діяльності як на національному, так і на міжнародних ринках. Синтез системи управління конкурентоспроможністю підприємства по-

винен враховувати закони системоутворення та мати ієрархічну структуру із гнучким модулем взаємодії блоків державного регулювання, блоку адаптації та мікроекономічного (корпоративного) блоку [5, с. 271].

Блок державного регулювання конкурентоспроможності повинен мати програмно-цільову структуру, яка відображає мету національної програми підвищення конкурентоспроможності та її організаційно-економічний механізм реалізації. На цьому рівні визначаються пріоритетні галузі та виробництва, які мають потенціал досягнення світового рівня конкурентоспроможності та потребують державного сприяння й підтримки, а також «неперспективні» виробництва, які на цьому етапі не мають перспектив розвитку.

Блок адаптації конкретизує множину невизначеностей за допомогою аналітичної обробки спостережень, аналізу досвіду та зовнішніх джерел інформації щодо можливих видів невизначеностей та їх походження. Кінцевою метою цього блоку системи управління є спрощення моделі прийняття рішень у мікроекономічному блоці. В розвинених країнах функціонування блоку адаптації та вибору на практиці представлено через розгалужену мережу державних структур регіонального (місцевого) рівня, які всебічно сприяють підвищенню конкурентоспроможності місцевих суб'єктів господарювання через надання їм інформаційних, маркетингових, технологічних та інших послуг.

Мікроекономічний блок системи управління міжнародною конкурентоспроможністю, отримуючи від регулятивного блоку можливі варіанти, принципи та моделі вирішення проблеми, конкретизує і поглиблює алгоритм вироблення оптимального управлінського рішення. Для вироблення цього алгоритму використовуються різні підходи та принципи побудови (функціонально-технологічний, організаційний тощо), але у будь-якому випадку він має бути визначений як функціональне відображення вирішення глобальної мети національної програми підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Блок державного регулювання є найвищим рівнем організації системи управління конкурентоспроможністю підприємства. На цьому рівні приймаються рішення політико-стратегічного характеру, які відображають стратегію та алгоритм інтеграції економіки країни у світове господарство.

На основі політико-стратегічних рішень і моніторингу стану галузей і виробництва економіки країни розробляється національна програма підвищення конкурентоспроможності та організаційно-економічний механізм її реалізації.

Сучасна система управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств характеризується дисфункціональною роллю держави, яка виконує функцію координатора та регулятора формально, у дуже обмеженому форматі.¹

Відсутність дієвої державної промислової стратегії та стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю призводять до подальшого погіршення промислової структури економіки, втрати конкурентних позицій та посилення сировинної орієнтації. Накопичений досвід свідчить про неможливість вирішення зазначених проблем виключно на мікрорівні, без залучення інституційної підтримки. Локомотивом, що «втягує» вітчизняні підприємства на ринки середньо- і високотехнологічної продукції з високою часткою доданої вартості, є держава та уряд. Лише за таких умов можлива участь вітчизняних підприємств у міжнародних економічних відносинах на взаємовигідних умовах і з повним використанням національного економічного потенціалу.

Література

1. UNESCO Science Report: towards 2030. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406e.pdf>

2. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. Київ: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». 2013. 536 с.

¹ Прикладом активної роботи держави як координатора у системі управління конкурентоспроможністю є сприяння участі у міжнародних промислових виставках національних підприємств. Але на щорічній виставці Hannover Messe, яку розглядають «як вхідний квиток у клуб сильних, технологічно розвинутих країн» [5], Україна майже не представлена. У 2017 році лише одне підприємство з України було представлено стендом – київський завод «Куб», виробник шаф і корпусів для електротехніки та комунікацій. Наприклад, Польща, представила 200 своїх компаній з різних хай-тек сегментів.

3. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення: монографія. Харків: ВД "ІНЖЕК", 2011. 400 с.
5. Юрчак О. Дзеркало занепаду української промисловості. URL: http://biz.nv.ua/ukr/experts/yurchak_o/hannover-messe-2017-jak-dzerkalo-zanepadu-ukrajinskoji-promislovosti-1193547.html



УДК 338.47.011

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Поклонська Лілія Сергіївна – кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: poklonskaya.lilia@gmail.com

Ефективність і техніко-економічні показники виробничого процесу залежать від його організації в часі. Одним із таких показників є тривалість виробничого циклу, від якої залежить обсяг незавершеного виробництва та напівфабрикатів, вартість яких входить до обігових коштів. У той же час тривалість виробничого циклу впливає на оборотність обігових коштів: чим коротший цикл, тим менше потрібно оборотних коштів [2].

Один із найважливіших показників, який є основою для розрахунку багатьох інших показників виробничо-господарської діяльності підприємства, є виробничий цикл. Виробничий цикл включає час виконання технологічних операцій, що являє собою основну складову виробничого циклу, яка необхідна для здійснення конкретних робочих операцій перетворення предмета праці на готову продукцію. Підготовчо-завершальний час виділяється робітникам для ознайомлення із задачею готової продукції. Тривалість операційного циклу складається з часу виконання технологічної операції та підготовчо-завершального часу, тобто тривалість операційного циклу – це час оброблення однієї партії деталей на конкретній операції технологічного циклу [3].

Рациональна організація виробничого процесу, особливо потокового, передбачає виконання усіх часткових процесів протягом мінімально можливого часу, з мінімальними затратами праці та коштів. У підсумку забезпечується скорочення не лише тривалості виробничого процесу, але й мінімізація всього виробничого циклу.

Саме тому доцільно виділяють кілька способів впливу на виробничий цикл, такі як: організаційні заходи та підвищення технічного рівня виробництва. До організаційних заходів, можна віднести такі як: змен-

шення перерв, що викликані міжопераційними «пролежуваннями», і перерв за рахунок застосування паралельного та паралельно-послідовного видів руху предметів праці та поліпшення системи планування; зведення до мінімуму перерви очікування, за рахунок формування планів-графіків виготовлення продукції і раціонального запуску деталей у виробництво; впровадження предметно-замкнутих і подетально-спеціалізованих цехів і дільниць, створення яких зменшує довжину внутрішньоцехових і міжцехових маршрутів, скорочує витрати часу на транспортування; побудова графіків комбінування різних виробничих процесів, що забезпечують часткове суміщення в часі виконання суміжних робіт і операцій [1].

Технічне вдосконалення виробництва йде в напрямку впровадження нової технології, прогресивного обладнання і нових транспортних засобів. Це веде до скорочення виробничого циклу за рахунок зниження трудомісткості власне технологічних і контрольних операцій, зменшення часу на переміщення предметів праці. Підвищення технологічності конструкцій виробів полягає у максимальному наближенні останніх до вимог технологічного процесу. Зокрема, раціональне розчленування конструкції виробу на вузли та дрібні складальні одиниці є важливою умовою для паралельного їх складання і скорочення тривалості виробничого циклу складальних робіт [4].

На сьогодні для ефективної і конкурентоспроможної організації виробництва використовуються такі принципи організації виробництва: безперервність, прямоточність, паралельність, пропорційність, ритмічність, спеціалізація. Безперервність передбачає таку організацію виробничого процесу, за якої кожна наступна операція повинна починатися відразу ж після закінчення попередньої без будь-яких перерв у часі. Принцип прямоточності покликаний забезпечити найкоротший шлях проходження виробів по всіх стадіях й операціях виробничого процесу – від запуску початкової сировини до виходу готової продукції. Паралельність – принцип раціональної організації процесів, що характеризує ступінь поєднання операцій у часі. Паралельність припускає повну або часткову одночасність проходження технологічно пов'язаних виробничих процесів. Пропорційність – це забезпечення відповідності потужностей усіх з'єднаних виробничих підрозділів, пов'язаних між собою технологічним

маршрутом. Ритмічність – ступінь точності виконання завдання з випуску продукції в однакових кількостях в однакові проміжки часу. Спеціалізація передбачає обмеженість різноманітності елементів виробничого процесу в кожному виробничому підрозділі, а також скорочення номенклатури продукції, яка виробляється [5].

Приступаючи до проектування виробничого процесу або виробничої системи, слід виходити з раціонального використання викладених принципів. Рішення повинні обґрунтовуватись розрахунками порівняльної економічної ефективності можливих варіантів.

Література

1. Благих И. А., Сальников Д. Ю. Управление производственным циклом предприятия (организации). *Проблемы современной экономики*. 2010. № 4. С. 97–100.
2. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2010. 488 с.
3. Ізвекова І. М. Напрями удосконалення організації контролю якості продукції та його інформаційного забезпечення // *Ефективна економіка*. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3894>
4. Корінь В. Л., Гребінчук О. М. Оптимізація виробничих процесів в умовах функціонування поточкових ліній. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 2 (6). С. 27–36.
5. Організація виробництва: підручник/ред. А. І. Яковлев, С. П. Сударкіна, М. І. Ларка. Харків: НТУ“ХПІ”, 2016. 436 с.



УДК 336.741.242:004.78(100)

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ КРИПТОВАЛЮТ

Резнікова Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Беліков Михайло Петрович – студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

У світовій економіці формується величезна кількість грошових операцій. Вони виконуються у різних валютах, що емітуються різними країнами, а отже, залежать від країн, чиїми валютами вони є [1].

Сучасний етап розвитку фінансового ринку характеризуються криптовалютами, які є наслідком переходу до цифрової економіки, яка з кожним роком диктує все більш жорсткі вимоги відносно операцій з використанням електронних грошей. Появу терміна «криптовалюта» тісно пов'язують з виникненням пірингової платіжної системи Bitcoin, яка використовує однойменні одиниці для обліку. Біткоїн є математичним алгоритмом, за допомогою якого стало можливо передавати на відстань будь-яку кількість біткоїнів через інформаційну мережу. Всі криптовалюти, зокрема біткоїн, побудовані на технології блокчейн. Це децентралізована база даних, в яку можна тільки додавати записи.

Відносно феномена грошей існують різноманітні погляди. Так, Г. Менк'ю пише: «грошима пропонують вважати те, що визнають люди платіжним засобом» [2]; у П. Самуельсона: гроші – це «штучна соціальна умовність» [3], під грошима розуміються також кошти, які використовуються в розрахунках. Щоб визначити спроможність криптовалюти функціонувати як фідуціарні гроші, необхідно визначити, чи виконують вони три класичні функції грошей. Порівняльну характеристику наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика грошей і криптовалюти на сучасному ринку

Функція	Гроші	Криптовалюта
Засіб обігу	Здатні слугувати посередником в обміні товарів і послуг	На деякому рівні криптовалюти служать засобом обміну, їх прийняття на сьогодні обмежене. Зростання кількості транзакцій. Правовий статус відрізняється у різних країнах світу, через що обмежується обіг
Засіб накопичення та заощадження	Зберігаються для купівлі благ у майбутньому, майже не втрачаючи при цьому початкову цінність	Наразі функція виконується частково через сильну волатильність ринку. Щодо довгострокового накопичення та заощадження передбачає використання спеціальних апаратних гаманців. Для короткострокового накопичення передбачається використання програмного гаманця на смартфоні
Міра вартості	Гроші відображають вартість товарів і визначають їх ціни	Криптовалюти демонструють дуже високу ступінь волатильності і торгуються за різними цінами на різних біржах без централізованого механізму агрегації цін або можливості арбітражу. Вартість встановлюється виключно попиту і пропозицією. Через значні коливання цін криптовалюти їх корисність в якості міри вартості підірвана

Криптовалюти починають активно виконувати функції грошей. Дослідження виявило переваги та недоліки криптовалют, які відображені у табл. 2.

Таблиця 2

Переваги та недоліки криптовалют

Переваги	Недоліки
Захищеність транзакцій	Недостатня безпека зберігання
Відсутність комісій за транзакції та необхідності конвертації у валюту країн	Слабка контрольованість транскордонних переказів
Обмежена емісія	Відсутність забезпеченості активами
Анонімність проведених платежів	Нестабільність курсу

Найсуттєвішим недоліком можна вважати волатильність курсу, бо через нестабільність криптовалюти є привабливими для спекулянтів, а компанії змушують триматися осторонь від їх використання.

За даними ресурсу coinmarketcap.com, на сьогодні існує 1207 криптовалют [4], але вважається, що біткоїн – поза конкуренцією, що відображено у табл. 3.

Таблиця 3

Ринковий стан п'яти провідних криптовалют

Місце у рейтингу	Назва	Ринкова капіталізація, млрд дол. США	Ціна за 1 токен, дол. США	Об'єм торгів за 24 години, млрд дол. США	Кількість добутих токенів
1	Bitcoin	99,03	5948,28	1,95	16 648 425
2	Ethereum	28,42	298,10	0,27	95 335 506
3	Ripple	7,89	0,20	0,47	38 531 538 922
4	Bitcoin Cash	5,64	337,41	0,23	16 714 313
5	Litecoin	3,02	56,53	0,89	53 545 032

У четвертому кварталі 2017 р. ринкова капіталізація Bitcoin досягла 55,8 % від усього ринку, а вартість 1 біткоіну – 6,1 тис. дол. За даними від 26.10.2017 р., курс біткоіну становить 5948 дол., що позначилося на капіталізації ринку криптовалют. Поки що за своїм обсягом ринок криптовалют значно менше обсягу світових фінансів.

Криптовалюти як інноваційний фінансовий інструмент, що конкурує з банківськими установами, активно використовуються не тільки фізичними особами, а і підприємствами, у тому числі малими та середніми (табл. 4) [1; 4; 5].

Таблиця 4

Перспективи використання криптовалют для фізичних та юридичних осіб

Підприємства	Фізичні особи
1	2
Оптимізація бухгалтерського й управлінського обліку	Одержання спекулятивного прибутку
Здійснення внутрішніх розрахунків	Економія на комісійних витратах
Оплата рекламних, транспортних та ін. послуг	Можливості інвестування коштів у діяльність підприємств

Закінчення табл. 4

1	2
Хеджування валютних ризиків	Накопичення коштів у криптовалютних
Залучення іноземних і вітчизняних інвестицій	Здійснення платежів у різні країни
Автоматизація платіжного обігу	Здійснення платежів за допомогою смартфона
Економія коштів, швидкість і захищеність транзакцій, відсутність необхідності конвертації	

Технологія криптовалют дає змогу підприємствам випустити електронні акції (токени) компанії, зробити працівників та інвесторів реальними співвласниками підприємства, використовувати як зарплатну систему на підприємстві, автоматизувати процес проведення розрахунків «акціями» за допомогою системи «розумних» контрактів, здійснювати управлінський, фінансовий облік, що значно скорочує операційні витрати підприємств.

Таким чином, з використанням цифрової валюти є можливість підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств на фінансовому ринку, а криптовалюту використовувати як конкурентну перевагу.

Література

1. Ватолина О. В., Данилов С. А. Криптовалюты как новый вид виртуального платежного средства. *Ученые записки ТГУ*. 2015. № 4, Т. 6. С. 717–721.
2. Мэнкью Н. Г. Принципы Экономики. СПб.: Питер Ком, 1999. 784 с.
3. Самуэльсон П. Экономика. М.: 1993. 740 с.
4. Cryptocurrency Market Capitalizations. URL: <https://coinmarketcap.com/>
5. Forklog. URL: <https://forklog.com/zachem-vnedryat-kriptovalyutu-na-predpriyatie-ili-budushheebiznes-protsesov/>



УДК 339.5

НАПРЯМКИ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН США ТА КИТАЮ

Резнікова Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Діченко Анастасія Андріївна – студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Взаємодія США та Китаю є моделлю складних і багаторівневих відносин. Більшість експертів розглядають її через призму суперництва, адже обидві держави зацікавлені у зміцненні свого впливу, проте їх інтереси та потреби є взаємозалежними.

Аналізу еволюції американсько-китайських відносин присвячено багато робіт китайських, американських і вітчизняних учених: Н. Шісюна, Х. Юйгу, В. Сянсуя, С. Лузяніна, В. Портякова, М. Мамонова, В. Міхєєва, А. Волохова, В. Трифонова, Я. Бергера.

Мета статті: розробка напрямів розвитку торговельно-економічних відносин США та Китаю.

Протягом останнього десятиріччя Китай став найбільшим торговим партнером США, найбільшим експортером товарів і послуг у США і третім за абсолютними показниками ринком збуту (табл. 1) [1].

Показовим є зростання об'єму дефіциту США, чий структура та причини носять багатоаспектний характер. Одним із найважливіших факторів зростання торгового дисбалансу є зміни у структурі світового виробництва та розміщення виробничих потужностей. Сьогодні уряд Китаю бере курс на стимулювання внутрішнього попиту з метою зниження залежності від експортних доходів, які є основним чинником

економічного зростання. Наразі простежуються три ключові тенденції в американо-китайській торгівлі. По-перше, багато товарів, що імпортувалися до США з азіатських країн, тепер постачаються з Китаю, адже азіатські компанії перемістили експортоорієнтоване виробництво [2; 3]. Як наслідок, частка Китаю у дефіциті торгового балансу США зростає (рис. 1).

Таблиця 1

Об'єм двосторонньої торгівлі США та Китаю, державний борг країни за 2005–2015 рр.

Рік	Експорт США до Китаю	Експорт США з Китаю	Торговельний баланс	Державний борг США, % від ВВП	Державний борг Китаю, % від ВВП
2010	41,2	243,5	-202,3	91,4	43,5
2011	53,7	287,8	-234,1	96,0	38,5
2012	62,9	321,4	-258,5	100,2	26,1
2013	69,7	337,8	-268,0	100,8	22,4
2014	69,5	296,4	-226,9	103,2	14,9
2015	91,9	364,9	-273,1	103,6	15,3
2016	103,9	399,3	-295,5	106,4	20,1

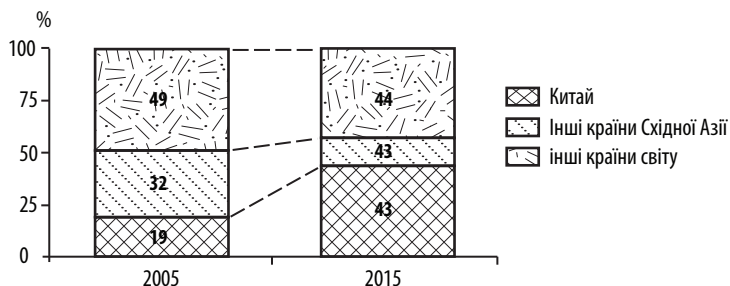


Рис. 1. Структура торговельного дефіциту США у 2005 та 2015 рр., %

По-друге, значна частина товарів Китаю збирається з матеріалів і комплектуючих, що поставляються з інших країн, в тому числі з США.

Так, товари імпортуються з Китаю за повною вартістю, але грошові потоки це не підтверджують. По-третє, треба розглядати зростаючий імпорт з Китаю на фоні збільшення об'єму американського експорту. Прискорене економічне зростання, яке демонстрував Китай за минулі роки, визначає його новий статус у глобальній економіці (рис. 2) [2; 4].

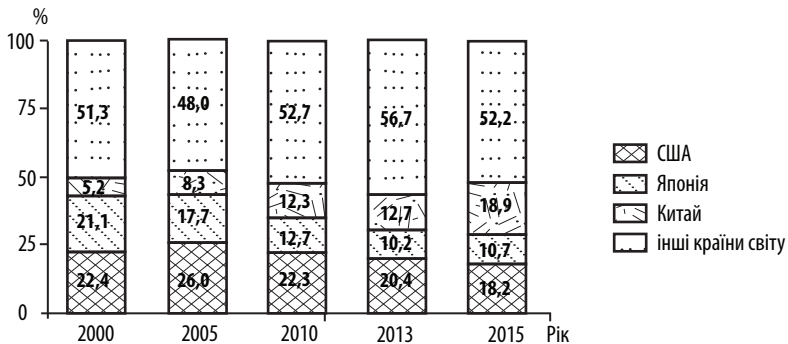


Рис. 2. Частка країн у світовому промисловому виробництві 2000– 2015 рр., %

Отже, слід констатувати зростання взаємозалежності економік двох країн на тлі посилення позицій Китаю у світових торгівлі та фінансах. Відношення країн є гарантією економічної стабільності. Основними напрямками розвитку американо-китайських економічних відносин виявлено такі:

- ✎ зростання торгового дисбалансу, а отже, більш стрімкого розвитку економіки Китаю;
- ✎ збільшення об'єму дефіциту федерального бюджету США через покупку Китаєм великого обсягу американських державних боргових цінних паперів;
- ✎ продовження політики протекціонізму та валютних війн як розвиток конкуренції Вашингтону з Пекіном в економічній та фінансовій сферах з вимогою: поваги прав інтелектуальної власності, проведення переоцінки юаня, зниження контролю над ринком рідкоземельних металів та ін.

Для України важливі такі наслідки розвитку відносин США та Китаю, як поява юаня у складі СДР, що є фактором розширення можливості у виборі валюти платежу контрактів ЗЕД. Юань також використовується для мультивалютних застережень із метою хеджування валютних ризиків на міжнародних ринках.

Література

1. Труш С. М. Отношения КНР и США в экономической сфере: двусторонние связи и многосторонние экономические проекты. *Сравнительная политика*. 2017. № 8 (3). С. 52–71.
2. Лексютина Я. В. США и Китай: линии соперничества и противоречий. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2011. 230 с.
3. Котлов М. Будущее американо-китайских отношений. Очередной виток напряженности. *Обозреватель-Observer*. 2010. № 4. С. 106–112.
4. Котляров Н. Н. Экономические отношения КНР с США: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14. М., 2004. 312 с.



INNOVATIVE TECHNOLOGIES FOR PERSONAL MANAGEMENT

Sigaeva Tetiana Ye. – Ph.D. in Economics,

Associate Professor, Department of Economics, Enterprise Management and Logistics,

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

(Kharkiv, Ukraine) E-mail: tetiana.sigaieva@gmail.com

Korovkin Maksim R. – master of the first year of study

Faculty of Management and Marketing,

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

(Kharkiv, Ukraine) E-mail: Maxkorovkin@gmail.com

Innovations quickly spread to all areas of our modern life, taking up a large share of news and attracting an attention to the phenomenon of innovation itself.

Innovation is associated with the scientific research process, and despite the giant semantic field of the term innovation, it is often considered as the application of better solutions that is applicable to the process of production, goods and services, rather than to the management process. The problem of applying the innovative approach in management is because the industry itself is flexible and not isolated from the changing social and demographic environment, thus the management concept itself as a tunable and customizable system that meets the changing requirements of the internal and external environments [1]. According to the definition of innovation as the application of better solutions that meet new requirements, management is difficult to separate from its innovative components; therefore, innovative management is on the one hand a tautology since the management concept is already innovative. On the other hand, it focuses specifically on that part of management that is related to qualitative but not quantitative improvements and to the most extent proactive behavior and decisions that lead to the economic effect, an increase in efficiency, such as KPI's, as well as to eliminate the problems of varying degrees of importance. All of the

above also applies directly to human resource management. Management is directly linked to human resources and cannot be isolated from them, so there is a definite need to explore the management of human resources at all. Human resource management as a branch of management as a whole occupies a very important and extensive role in each organization, but depending on its size, the role of the number and complexity of tasks associated with this area varies. The more the number of employees, the more complex the structure of the organization, and, accordingly, its management. Innovative technologies for personnel management are needed precisely to build, improve, and correct current patterns of interaction with human resources in order to improve the quality of work and, therefore, improve the basic and indirect economic indicators, called the economic effect of innovation.

Innovations in this area can be applied in two ways: building; fixing.

Building implies the usage of an innovative human resources management solution at the very beginning of the organization and its structure, however, this way is applicable only to organizations that are in the process of formation and can be partially applied to the process of complete reform. The second way, fixing, involves the application of an innovative solution to the already completed technology of personnel management. This way includes several stages, among which one can distinguish the following:

- ✎ Analysis of current technology;
- ✎ Identification of problems and Prioritization;
- ✎ Development of an innovative solution;
- ✎ Calibration 1;
- ✎ Preparing for implementation;
- ✎ Implementation;
- ✎ Collection and analysis of data and feedback;
- ✎ Calibration 2.

At the analysis stage, a critical examination of the current technology takes place, the search for weaknesses, the identification of current problems. This phase conjugate tightly with the analysis of various economic

indicators, KPI's analysis and consideration in connection with the current technology. The identification of weaknesses and prioritization includes the formulation of the relationship between economic indicators and management technology, as well as the differentiation of these problems into significant and not significant ones. At this stage, methods such as mathematical analysis in Statistics programs and similar, expert analysis methods are used, and other methods other than those listed above can be used, for example, an innovative solution like the use of neural networks.

The stage of innovative solution developing is one and the most essential for this process involves finding the solution delivered at the previous stage of the task in the most optimal manner. Techniques used at this stage are as diverse, as wide are the problems in general. The calibration stage is necessary for re-checking previous calculations, since the replacement and / or introduction of any innovative solution into an already existing scheme is a sufficient stress factor for the entire organization. Such an introduction is a costly resource, both from the point of view of the human resource and in terms of finance. At this stage, once again, all the preliminary calculations are critically analyzed; the potential economic effect is calculated, including the payback of such measures. The stage of preparation for implementation implies informational support of the personnel involved in the change, the formation of suitable conditions for the implementation of the innovative solution. At this stage, there may also be a certain local destructuring if the decision requires it. This stage can be considered as finished when the system returns to a new homeostatic state, that is, the state of maintaining the new structure. After the implementation stage there is a necessity to obtain, collect, and analyze a new data obtained during the implementation of the innovative solution. During the stage the best to use the methods used in the first stage, stage of analysis of current technology because a difference and an effect will be easily found out. The last stage of whole process is the second calibration to summarize the information provided by previous one. At this stage, it is checked whether this decision is effective, what errors were made when stating the hypothesis, and additional measures are being formulated to improve the already new structure obtained.

Literature

1. Maranville S. Entrepreneurship in the Business Curriculum. *Journal of Education for Business*. 1992. Vol. 68, No. 1. P. 27–31.

2. Седнев Олег Геннадьевич Некоторые проблемы изучения современных подходов управления персоналом // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 3–1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-problemy-izucheniya-sovremennyh-podhodov-upravleniya-personalom>



СТРАТЕГІЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ

Селезньова Галина Олександрівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

На сьогодні енергозбереження на підприємствах і в організаціях стає нагальним завданням. Ціна на енергоносії, а з ними і на продукцію, що поставляється, постійно зростає. У собівартості кінцевої продукції промислових підприємств висока частка витрат на теплову й електричну енергію, що негативно позначається на конкурентоспроможності товарів і обладнання, виробленого вітчизняним виробництвом. Таким чином, проблема енергозбереження сьогодні як ніколи актуальна. Це обумовлює мету роботи, яка полягає у дослідженні підходів до визначення сутності стратегії енергозбереження підприємства та її складових на основі узагальнення наукової літератури.

Більшість компаній усвідомлюють важливість зниження енергоємності та прогнозують динаміку такого зниження на найближчі роки. Для подальшого розвитку в умовах неминучого зростання тарифів на енергоносії необхідний кардинальний перегляд складових собівартості продукції, в тому числі витрат на паливо й електроенергію. Це, своєю чергою, вимагає від компанії планування та реалізації комплексних технологічних заходів, а також пошуку відповідних механізмів і схем фінансування відповідних проектів. Наявність детально відпрацьованої енергетичної стратегії допоможе компаніям відповісти на енергетичні виклики та мінімізувати ризики, пов'язані з енергопостачанням і ефективністю споживання енергії.

У науковій літературі відсутнє однозначне визначення поняття «стратегія енергозбереження підприємства». О. В. Кириленко розглядає поняття «енергетична стратегія» як процес формування генераль-

ного перспективного напрямку розвитку підприємства у сфері енергозбереження на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розроблення комплексу енергозберігаючих заходів, які забезпечують його реалізацію [1].

Відповідно до економічної суті енергозбереження, що подане в Законі України «Про енергозбереження» [2], Т. В. Сак [3] запропонувала таке визначення: «стратегія енергозбереження підприємства – це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства у сфері енергозбереження, спрямований на раціональне й економне використання первинної і перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг; досягнення стратегічних цілей енергетичної політики». Спираючись на це визначення, слід означити та розкрити складові стратегії енергозбереження, що дозволить забезпечити високу ефективність її реалізації.

На думку фахівців консалтингової компанії EY [4], енергетична стратегія охоплює різні сфери діяльності сучасного підприємства, що так чи інакше пов'язані з енергопостачанням і ефективністю споживання енергії. Отже, енергетична стратегія включає такі складові: енергетичний менеджмент; операційна ефективність; модернізація виробництва; поновлювані джерела енергії; технічний стан обладнання.

В. О. Шишкіна, А. І. Оверченко [5] розглядають енергетичну стратегію промислового підприємства як сукупність п'яти стратегічних напрямів: реалізація та підтримка системи управління енергоефективністю (система енергетичного менеджменту); розробка інвестиційної стратегії підвищення енергоефективності, в тому числі стратегії забезпечення енергоресурсами, пов'язаної зі стратегією розвитку компанії; забезпечення необхідної енергетичної результативності за рахунок підтримки обладнання в безпечному і працездатному стані; впровадження системи операційних поліпшень, що дозволяє створювати програми підвищення енергетичної ефективності завдяки реалізації організаційних заходів, пов'язаних із відносно невисокими інвестиціями; розробка стратегії впровадження альтернативних джерел енергозабезпечення

(у тому числі відновлюваних) з урахуванням потенціалу підприємства, вартості енергоресурсів і особливостей виробничих циклів.

Запропонований науковцями перелік складових енергетичної стратегії є схожим з підходом консалтингової компанії ЕУ.

Деяко інші складові пропонують Л. І. Гладка та А. О. Мироненко [6], які вважають, що стратегія енергозбереження повинна відповідати основним напрямкам реалізації енергетичної стратегії держави та складатися з таких напрямів: розробка та моніторинг діяльності системи управління раціональним енергоспоживанням; дослідження ринку на вигідність придбання енергоресурсів (диверсифікація постачальників); технологічне переоснащення підприємства на менш енергомістке обладнання; перегляд і вдосконалення норм витрат на енергоресурси у сторону їх зменшення без істотної втрати якісних і кількісних показників діяльності підприємства; впровадження системи альтернативних джерел енергії для часткового та повного задоволення потреб промисловості.

В. В. Іванова [7] стверджує, що стратегія енергозбереження повинна складатися з таких блоків (розділів): загальна частина, нормативно-правова база, програмний блок, інформаційно-освітній блок і додатки.

Слід зазначити, що цей підхід відображає стратегію енергозбереження скоріше з точки зору структури документа, ніж її сутнісної характеристики.

Таким чином, за результатами дослідження визначено сутність поняття «стратегія енергозбереження» та узагальнено складові елементи стратегії енергозбереження, які виділяють різні науковці. Розробка стратегії енергозбереження за виявленими елементами на підприємстві дозволить забезпечити результативність її впровадження та ефективність діяльності підприємства в цілому.

Література

1. Кириленко О. В. Енергозбереження – стратегія розвитку. *Діловий вісник*. 2010. № 2. С.8–11.

2. Про енергозбереження: Закон України від 01.07.1994 № 75/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. 1994. № 30. Ст. 284.
3. Сак Т. В. Стратегія енергозбереження підприємства: сутність, чинники, етапи формування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 494–497.
4. Энергетическая стратегия предприятия. Как повысить эффективность использования энергоресурсов. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-energy-strategy-rus/\\$FILE/EY-energy-strategy-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-energy-strategy-rus/$FILE/EY-energy-strategy-rus.pdf)
5. Шишкін В. О., Оверченко А. І. Впровадження стратегії енергозбереження як засобу підвищення економічного потенціалу промислового підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія “Економіка”. 2015. Вип. 1 (45), Т. 1. С. 160–162.
6. Гладка Л. І. Мироненко А. О. Проблемні аспекти енергозбереження на промислових підприємствах України. *Молодий вчений*. 2016. № 6 (33). С. 21–24.
7. Иванова В. В. Концепция стратегии развития энергосбережения. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/27047/st_52_08.pdf?sequence=2



КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Севостьянова Ганна Сергіївна – аспірант,

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: anna1sevastjanova@gmail.com

Основним важелем впливу держави на економіку виступає система публічних закупівель товарів, робіт і послуг для державних потреб. Держава є одним із головних споживачів товарів, робіт і послуг, а публічні закупівлі виступають одним із інструментом регулювання попиту та пропозиції на вітчизняному ринку.

Публічні закупівлі здійснюються за такими основними принципами, як добросовісна конкуренція серед учасників; максимальна економія та ефективність; відкритість і прозорість на всіх стадіях закупівель; недискримінація учасників тощо [1]. Всі принципи взаємопов'язані між собою та спрямовані на забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції та розвиток добросовісної конкуренції.

В цілому від впровадження електронної системи закупівель спостерігається позитивний ефект у частині прозорості та відкритості на кожній стадії закупівель, зменшення корупційних ризиків за рахунок легкої контрольованості з боку громадськості та значний економічний ефект від проведення процедур закупівель, що підтверджує показник загальної економії коштів платників податків від здійснення закупівель в електронній системі закупівель, який за другий квартал 2017 р. склав 9,34 млрд грн, що становить 7,53 % економії [2].

За матеріалами модуля аналітики Prozorro – офіційного порталу оприлюднення інформації про публічні закупівлі України, станом на 31 жовтня 2017 р. проведено 638,86 тис. конкурентних процедур закупівель, або 52 % від усіх закупівель, з них 144,94 тендерні процедури

закупівлі та 493,92 тис. допорогових закупівель. Середня пропозиція на торги – 2,38 учасника. Кількість неконкурентних процедур закупівель складала 594,45 тис., або 48 % від усіх закупівель [3]. Співвідношення конкурентних і неконкурентних процедур закупівель наведено на рис. 1.

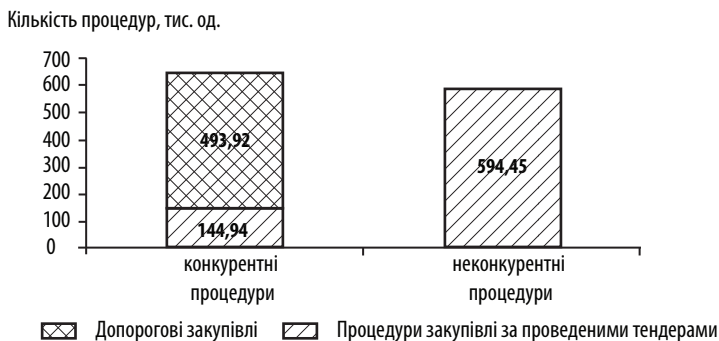


Рис. 1. Співвідношення конкурентних і неконкурентних процедур закупівель

Таким чином, можна дійти висновку про незбалансованість між конкурентними та неконкурентними процедурами закупівель і слабкою конкуренцією серед учасників закупівель під час проведення конкурентних процедур, причинами якої виступають:

- ✎ встановлення у тендерній документації дискримінаційних вимог до учасників, зокрема в частині кваліфікаційних і технічних вимог;
- ✎ зловживання з використання неконкурентної процедури закупівлі;
- ✎ укладення прямих договорів без застосування допорогових процедур закупівель;
- ✎ некоректне визначення замовниками предмета закупівлі;
- ✎ відсутність можливості проводити переговори з постачальниками (крім переговорної процедури закупівлі) та запрошувати на участь у процедурах закупівлі (Законом України «Про публічні закупівлі» це не передбачено);
- ✎ недовіра бізнесу до влади.

Для підвищення конкуренції серед учасників як одного із чинників ефективності здійснення процедур закупівель необхідно таке:

1. Міністерству економічного розвитку і торгівлі України як уповноваженому органу у сфері публічних закупівель:
 - ✎ розробити типові специфікації на предмети закупівлі, для яких існує постійно діючий ринок;
 - ✎ створити каталог постачальників;
 - ✎ внести зміни до Закону України «Про публічні закупівлі» в частині обов'язковості аналізу ринку товарів робіт і послуг, постачальників, запрошення на тендери не менше трьох для постійно діючого ринку та проведення допорогових закупівель, для товарів від 50 тис. грн, для послуг від 100 тис. грн, для робіт від 500 тис. грн.
2. Замовникам під час проведення процедур закупівель додатково оприлюднювати оголошення на власних веб-сайтах. Крупним замовникам, які мають філіали та структурні підрозділи, стандартизувати тендерну документацію, технічні специфікації та проекти договорів для виключення зловживань.

Таким чином, підвищення конкуренції серед учасників під час проведення процедур закупівель можливе при комплексному вирішенні розглянутих питань як уповноваженим органом у сфері публічних закупівель, так і замовниками.

Література

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show>
2. Звіт сфери публічних закупівель за 2 квартал 2017 року. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=ca5d0012-c7f9-4750-b1f8-cf5550ecb270&tag=Zviti>
3. Модуль аналітики публічних закупівель // ProZorro. URL: <http://bi.prozorro.org/>



УДК 330.341.1(477)

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Сиваш Юлія Миколаївна – аспірант

кафедри економіки підприємства та менеджменту,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

(м. Харків, Україна) E-mail: yulia.sivash@gmail.com

Креативність є невід’ємною складовою господарської діяльності підприємства, найпоширенішим способом забезпечення успішного й інноваційного його функціонування. На сьогодні активна інноваційна діяльність сприяє перетворенню у сферах соціального, економічного та політичного життя суспільства, отже, важливим є вчасне виявлення проблем розвитку інноваційних процесів і розробка шляхів їх подолання.

Аналіз соціально-економічних, організаційно-правових та інституційних чинників інноваційного розвитку промислових підприємств, розвитку інноваційних процесів на виробництві здійснювали такі вітчизняні вчені: О. І. Амоша, Л. Л. Антонюк, Л. М. Лібанова, О. І. Маслак, О. Ф. Новікова, А. М. Поручник, Л. І. Федулова, Л. Т. Шевчук та ін. Однак сучасний стан інноваційної активності промислових підприємств України, спади та підйоми інноваційної діяльності, спричинені кризами, вимагають подальших досліджень у цьому напрямку.

Метою цього дослідження є виявлення основних ретроспективних тенденцій інноваційного розвитку промисловості України.

На підприємствах України однаковою мірою використовуються як трудомісткі методи виробництва та попередні покоління технологій, так і найефективніші світові технологічні процеси. Рейтинг 2013–2015 рр. свідчить про значне відставання України від країн світу за темпами впровадження новітніх технологій [1; 4]. В 2015–2016 рр. частка новітніх технологій значно збільшилась, що позитивно вплинуло на міжнародний рейтинг України за цим індексом. Динаміку кількості впроваджених

нових технологічних процесів на промислових підприємствах наведено на рис. 1.

Креативні підходи передбачають формування та впровадження інноваційної моделі розвитку. Проте в Україні інноваційна складова забезпечення економічного розвитку використовується недостатньо, про що свідчать оцінка та рейтинг України за індексом інноваційності зі «Звіту про глобальну конкурентоспроможність» Всесвітнього економічного форуму, динаміку яких за 2009–2016 рр. наведено на рис. 2.

Україна належить до країн із середнім рівнем інноваційності, проте значний стрибок з 93 місця рейтингу у 2013–2014 р. на 54 місце рейтингу у 2015–2016 рр. свідчить про те, що економіка України набуває інноваційного характеру [5]. На рис. 3 наведено питому вагу інноваційно активних промислових підприємств за 2000–2015 рр.

У 2003–2006 рр. питома вага промислових підприємств, що займалися інноваціями, зменшується з 18 % до 11,2 %, з 2007 р. цей показник зростає та в 2012 р. становить 17,4 %. За 2013–2014 рр. питома вага інноваційно активних промислових підприємств зменшилась на 2,3 % та становила 16,1 %. В 2015 р. частка інноваційно активних промислових підприємств зросла та становила 17,3 %. На рис. 4 наведено динаміку витрат промислових підприємств на інноваційну діяльність.

У 2000–2008 рр. витрати на інноваційну діяльність щорічно зростають, у 2009–2010 рр. спостерігається значне зменшення, проте в 2011 році витрати на інновації є найвищими за період з 2000 р. З 2012 р. витрати на інновації щорічно зменшуються та в 2014 р. становлять 53,7 % від рівня витрат 2011 р. У 2015 р. витрати на інновації значно зростають та становлять 13813,7 млн грн.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств є власні кошти, частка яких у загальному обсязі витрат з 2011 р. щорічно збільшується та в 2015 р. становить 97,2 %. Незначний обсяг іноземних інвестицій, у середньому 6,8 % у загальній сумі витрат за 2010–2015 рр., спричинений несприятливими умовами для інвесторів.

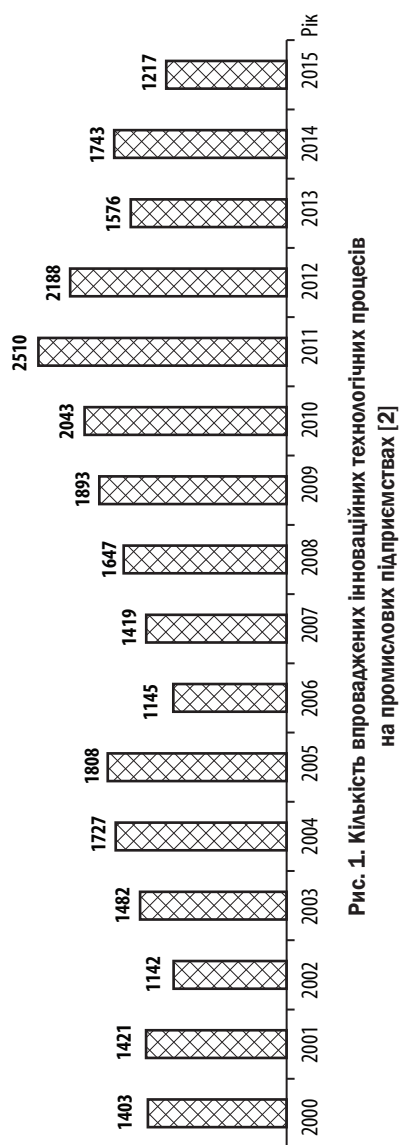


Рис. 1. Кількість впроваджених інноваційних технологічних процесів на промислових підприємствах [2]

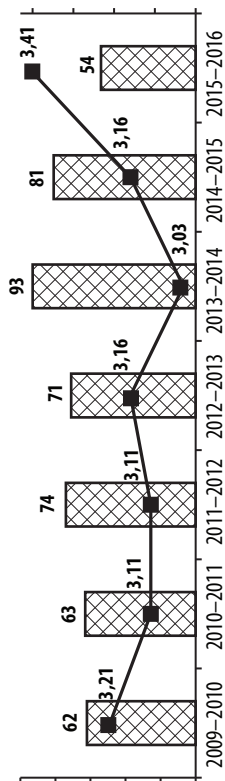


Рис. 2. Рейтинг та оцінка України за індексом інноваційності економіки [3]

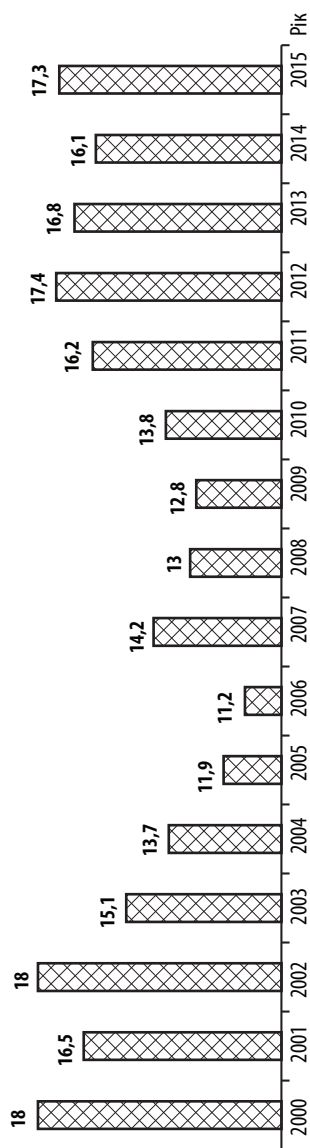


Рис. 3. Пітома вага інноваційно активних промислових підприємств [2]

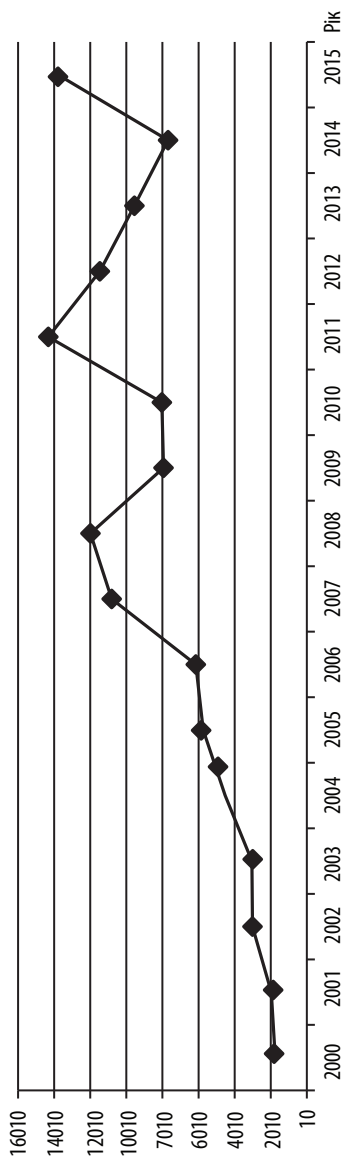


Рис. 4. Витрати промислових підприємств на інноваційну діяльність (млн грн) [3]

Отже, інноваційна діяльність виглядає за деякими показниками успішною (витрати промислових підприємств на інноваційну діяльність, питома вага інноваційно активних промислових підприємств), проте насправді погіршується за іншими показниками (кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів на промислових підприємствах і рейтинг України за індексом інноваційності економіки), що говорить про недостатність уваги, коштів і зусиль управлінських структур до вирішення проблем інноваційної діяльності.

Література

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T113715.html
2. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2010 рр.) // Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. Київ: ДП “Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2016. 282 с.
4. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України: Постанова Верховної Ради України від 13.07.1999 № 916-XIV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990916.html
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL: <http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>



УДК 332.145

УЗАГАЛЬНЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Семигуліна Ірина Борисівна – молодший науковий співробітник
відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: isemigulina@i.ua

Семигулін Павло Костянтинович – аспірант,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: semigulin.p@gmail.com

В умовах зростання диспропорційності та високого рівня проблемності регіонального розвитку в Україні пріоритетом державної регіональної політики залишається пошук шляхів вирішення проблем, в тому числі пов'язаних із подоланням ознак депресивного стану регіонів, збільшення матеріальних і фінансових ресурсів, відновлення економічного потенціалу та його результативної реалізації; активізації соціальної мобільності та підвищення рівня життя населення; створення спроможних економічних та інституційних умов для стимулювання саморозвитку території і регіонів.

Держава впливає на регіональний розвиток за допомогою передбачених законодавством адміністративно-організаційних і фінансово-економічних інструментів, пошук і вибір яких здійснюється відповідно до соціально-економічної ситуації у країні та її регіонах. Рівень ефективності державного впливу на регіональний розвиток залежить від дієздатності системи управління та взаємодії запропонованих інструментів, здатних забезпечити рівновагу між економічною доцільністю і соціальною ефективністю.

Наявність ряду проблемних питань стосовно ефективності реалізації державної регіональної політики в Україні, в тому числі в частині практичного застосування інструментів стимулювання розвитку регі-

онів, робить актуальним наукове обґрунтування методичних підходів відносно пріоритетних напрямів державної регіональної політики країни, спрямованих на більш широку підтримку регіонів, особливо у вирішенні проблем їх розвитку [4–6].

Відповідно до нормативно-правової бази України питання державної регіональної політики, пов'язані із формуванням і вирішенням регіональних проблем в Україні і на концептуальному рівні, наведені зв'язком всіх рівнів управління (центрального, регіонального, місцевого).

Одним із пріоритетів державної регіональної політики України [1] є необхідність визначення проблемних територій у регіонах і реалізації державних заходів щодо вирішення проблем.

Законодавчі положення в частині ефективного державного управління у сфері регіонального розвитку [2] передбачають:

- ✎ створення бази для реалізації ефективної державної регіональної політики – механізму та інструментів державного управління регіональним розвитком, що сприятиме розв'язанню проблем регіонів;
- ✎ децентралізацію державних повноважень шляхом їх передачі на місцевий рівень із одночасною передачею відповідних фінансових та інших ресурсів;
- ✎ удосконалення процесів стратегічного планування та виконання поставлених завдань на всіх рівнях;
- ✎ запровадження ефективного механізму координації дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування під час реалізації галузевих пріоритетів і завдань на різних територіальних рівнях.

Необхідність визначення тенденцій та основних проблем соціально-економічного розвитку регіонів є основою на проектному етапі формування стратегії регіонального розвитку [3].

Натомість відсутність у системі державного управління регіональним розвитком діючого й ефективного механізму, сконцентрованого безпосередньо на вирішенні регіональних проблем, робить доцільним

питання наукової обґрунтованості теоретичних і методичних підходів до формування дієвих складових механізму щодо вирішення проблем регіонального розвитку, побудованого на основі взаємозв'язку між видами та рівнями проблем, що виникають у процесі регіонального розвитку, і напрямками та інструментами реалізації державної регіональної політики щодо їх подолання.

Актуальними для вирішення питаннями в процесі модернізації загального механізму реалізації державної регіональної політики в Україні є [7–9]:

- ✎ законодавчо закріплена конкретизація відповідальності, повноважень, обов'язків, прав усіх рівнів влади (державної, регіональної, місцевої);
- ✎ стабільність фінансової та бюджетної політики протягом певного часу (не менше трьох років);
- ✎ забезпечення гарантії державної фінансової підтримки на весь (середньо- або довгостроковий) період реалізації стратегій;
- ✎ узгодженість пріоритетів державної регіональної політики із національними та секторальними;
- ✎ створення умов для вирішення внутрішніх регіональних проблем на основі активізації і розширення напрямів державно-приватного партнерства;
- ✎ формування і запровадження державою стимулів для покращення інвестиційного клімату;
- ✎ забезпечення зростання фінансової самозабезпеченості територій і досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку;
- ✎ розробка конкретних механізмів та інструментів стимулювання розвитку регіонів і окремих територій;
- ✎ зменшення регуляторного впливу (в рамках реформ дерегулювання економіки та розвитку підприємництва та системи державного управління: скорочення дозвільних документів, спрощення процедур і скорочення часу на їх отримання, доступність і відкритість послуг, запровадження електронного урядування тощо);

- № забезпечення прозорості – оприлюднення звітів щодо конкретних результатів на офіційних сайтах на всіх рівнях (центральному, регіональному, місцевому).

Література

1. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150156.html
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP140385.html
3. Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 № 932 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP150932.html
4. Ярошенко І. В. Світовий та вітчизняний досвід підтримки проблемних регіонів. *Бізнес Інформ*. 2014. № 10. С. 79–86.
5. Ярошенко І. В. Світовий та вітчизняний досвід державної підтримки проблемних регіонів. *Моделювання регіональної економіки: зб. наук. пр.* 2013. № 2 (22). С. 274–284.
6. Ярошенко І. В. Механізми державної підтримки проблемних регіонів. *Моделювання регіональної економіки: зб. наук. пр.* 2014. № 1 (23). С. 114–127.
7. Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Методичні підходи щодо створення та забезпечення функціонування системи моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів в Україні. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 180–186.
8. Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Аналіз стратегічних підходів та проблемні питання щодо організації прогнозування соціально-економічного розвитку в країнах ЄС та Україні. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 99–107.
9. Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Результативність управління соціально-економічним регіональним розвитком у країнах Європейського Союзу: динаміка, тенденції, аналіз соціально-економічних показників ефективності регіональної політики. *Бізнес Інформ*. 2016. № 6. С. 56–65.



УДК 330.341.1

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Томаш Вікторія Володимирівна – кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: contacttvv@gmail.com

Питання розвитку й оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності, регіонів, країн є одним із найбільш обговорюваних останнім часом. Саме постійний розвиток і використання інноваційного потенціалу є шляхом можливого виходу підприємства до світового ринку й утримання необхідних конкурентних переваг. Вибір правильного напрямку розвитку інноваційного потенціалу можливий тільки за умови якісного проведення оцінювання його рівня за методикою, що є найбільш доцільною у визначених умовах, що й обумовлює актуальність написання цих тез.

Проблема оцінювання інноваційного потенціалу знаходить своє відображення у працях таких науковців, як Єфімова С. А. [1], Лозовський А. Н. [2], Чорна М. В., Глухова С. В. [3], Ястремська О. М. [4]. В цей же час, незважаючи на значну кількість робіт, присвячених цьому питанню, й досі відсутня єдина методика чи то алгоритм оцінювання інноваційного потенціалу підприємств.

В економічній літературі відсутній єдиний погляд як на методи оцінки інноваційної діяльності, так і на послідовність, тобто етапи проведення такої оцінки. Наведемо декілька з них. Так, ряд учених пропонує проводити оцінку інноваційного потенціалу підприємства в такій послідовності:

- ✎ аналіз структури інноваційного потенціалу;
- ✎ виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства;
- ✎ оцінка рівня інноваційної активності підприємства [3].

Зауважимо, що в цій методиці оцінювання інноваційного потенціалу пропонується починати з аналізу його структури, що, на наш погляд, є досить виправданим. Але далі оцінювання інноваційного потенціалу завершується оцінкою рівня інноваційної активності, а питання оцінювання інноваційного потенціалу залишається невизначеним. Тобто автор ототожнює поняття інноваційного потенціалу й інноваційної активності, що є не зовсім вірним. Ця ситуація ще раз свідчить про відсутність єдиного погляду на категоріальний апарат інноваційної діяльності.

Розглянемо алгоритм оцінювання інноваційної діяльності, що пропонує В. М. Хобта, Г. О. Комар [3]. Вони пропонують проводити оцінювання інноваційного потенціалу за таким алгоритмом:

1. Визначення цілей інноваційної діяльності на підприємстві.
2. Обґрунтування і розрахунок оцінних показників.
3. Визначення діапазону їх нормативних значень.
4. Коригування заданої моделі.
5. Розрахунок безрозмірних показників.
6. Визначення конкретних значень функції бажаності.
7. Розрахунок комплексного показника ефективності використання інноваційного потенціалу.
8. Виявлення факторів і резервів підвищення інноваційного потенціалу підприємства.

Цей алгоритм оцінювання є найбільш повним і дозволяє враховувати особливості діяльності визначеного підприємства.

В економічній літературі та практичній діяльності підприємств використовується декілька підходів до оцінювання інноваційного потенціалу, а саме: ресурсний структурний, процесний та інтегральний підходи. Вибір методів оцінювання інноваційного потенціалу суб'єкта промислової діяльності в межах того чи іншого підходу залежить від рівня розвитку та галузевої спрямованості як самого підприємства, так і від економічного розвитку країни взагалі.

В межах кожного підходу також існує значна кількість методів оцінювання інноваційного потенціалу. Зауважимо, що використання деяких з них можливо тільки в межах визначеного підходу, методика ж інших дозволяє оцінювати інноваційний потенціал з урахуванням декількох підходів.

Всі методи оцінювання інноваційного потенціалу в межах згаданих підходів можна умовно поділити на три групи: 1) методи оцінювання інноваційного потенціалу, що побудовані аналогічно до методів оцінки рівня інших видів потенціалів (імпортного, експортного тощо); 2) методи, що використовуються для оцінки окремих складових (елементів) інноваційного потенціалу та їх інтегративного ефекту, тобто методи згортки; 3) методи, що базуються на визначенні інноваційного потенціалу як підсистеми більш складного економічного потенціалу [3].

Так, найчастіше інноваційний потенціал підприємства пропонується визначати через методи другої групи, тобто оцінювати його через оцінку його складових і подальшу згортку отриманих результатів. Серед складових інноваційного потенціалу, як правило, виділяють: виробничу, кадрову, технологічну, економічну, науково-технічну, маркетингову, організаційну та фінансову складові. Для комплексної системи оцінювання рівня інноваційного потенціалу підприємства запропоновано використовувати інтегральний показник, який розраховується за формулою:

$$ИПП = \sqrt[n]{x_i},$$

де $ИПП$ – інноваційний потенціал підприємства;

n – кількість складових інноваційного потенціалу;

x_i – складові інноваційного потенціалу підприємства.

Для подальшої інтерпретації отриманого значення інноваційного потенціалу доцільно використовувати шкалу Харрінгтона.

Таким чином, невизначеність щодо категоріального апарату інноваційної діяльності призводить до значної розгалуженості методів оцінювання інноваційного потенціалу. Метою подальших досліджень

є удосконалення та розробка методики оцінювання інноваційного потенціалу з урахуванням вимог сьогодення.

Література

1. Єфімова С. А. Управління інноваційним потенціалом підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 9. С. 98–101.
2. Лозовський А. Н., Бараник Ю. В. Управління інноваційною діяльністю на підприємстві. *Молодий вчений*. 2016. № 1 (28). С. 97–101
3. Овечкіна О. А., Іванова К. В. Огляд методів оцінки рівня інноваційного потенціалу економічних суб'єктів. *Економічний вісник Донбасу*. 2007. № 4. С. 130–140.
4. Смерічевська С. В., Сидич О. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства // Альянс наук: учений ученому. 3–7 жовтня 2005 г.
5. Хобта В. М., Комар Г. О. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. *Економіка промисловості*. 2009. № 1. С. 102–109.
6. Чорна М. В., Глухова С. В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: монографія. Харків: ФОП Шейніна О. В., 2010. 210 с.
7. Ястремська О. М., Дуортмес П. О. Інноваційна діяльність промислових підприємств: результати оцінювання. *Бізнес Інформ*. 2016. № 4. С. 161–168.



УДК 338.2

ЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ПРОГНОЗУВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Ярошенко Ігор Васильович – кандидат економічних наук,
завідувач відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: iyaroshenko@i.ua

Ярошенко Іван Васильович – кандидат економічних наук,
начальник Лиманської об'єднаної державної податкової інспекції
Головного управління ДФС в Одеській області
(м. Одеса, Україна) E-mail: ivan.yaroshenko@gmail.com

Система прогнозування соціально-економічного розвитку економіки України та її регіонів є важливою складовою системи державного управління й регулювання економічного та соціального розвитку та дієвим інструментом реалізації управлінської політики в національній економіці.

Визначенням основ прогнозування та його теоретичної сутності займається значна кількість вітчизняних науковців. Цю проблематику розкривають В. І. Мельников, О. П. Мельников, Т. В. Сідлярчук, І. Ю. Тур, Г. М. Шведов [5], О. В. Лозова [4], Г. В. Присенко і Є. І. Равікович [6] та ін. Ця тематика в соціально-економічній сфері широко досліджується такими науковцями, як А. М. Стельмашук [7], О. Ю. Древаль [3], С. М. Чистов, А. Є. Никифоров і Т. Ф. Куценко [2], Т. О. Стеценко і О. П. Тищенко [8], Б.Є. Грабовецкий [1], Л.А. Швайка [9] та ін.

Для планування розвитку національної економіки використовується система різноманітних прогнозів, до яких належать соціальні, економічні, фінансові, демографічні, політичні тощо. Прогноз виступає важливою частиною процесу планування економічної політики, дає змогу окреслити орієнтири розвитку економіки та її динаміку у майбутньому. Прогнози розробляються державними та недержавними органі-

заціями у вигляді якісних характеристик розвитку та кількісних оцінок економічних показників. Прогноз ґрунтується на якісних та кількісних параметрах.

Сутність соціально-економічного прогнозування полягає у науково обґрунтованому передбаченні динаміки та структури економічних і соціальних явищ і процесів, які мають альтернативний, імовірнісний характер і проявляються на національному, регіональному, галузевому й інших рівнях. Метою такого передбачення є підвищення якості рішень, уникнення помилок при розробці проектів стратегічних документів державної політики.

Прогнозування соціально-економічного розвитку економіки передбачає вивчення економічного, соціального, фінансового, науково-технічного, промислово-виробничого, сільськогосподарського, соціального потенціалу. Джерелами інформації виступають: накопичені знання і досвід, фактична та статистична інформація, економічно-математичні моделі.

Головними об'єктами прогнозування виступає національна економіка, економіка міжгалузевих і галузевих комплексів, економіка окремих регіонів та адміністративно-територіальних одиниць, економіка підприємств. Суб'єктами прогнозування виступають держава в особі державних органів управління певного рівня, економічні служби органів місцевого самоврядування, економічні підрозділи підприємств.

Єдність різноманітних методів і моделей розробки прогнозів забезпечують принципи соціально-економічного прогнозування. Відображуючи різні сторони розробки прогнозів, ці принципи створюють єдине ціле. Принципами прогнозування національної економіки є: цілеспрямованість, адекватність, альтернативність, системність, ефективність і наукова обґрунтованість.

Залежно від сфери застосування прогнозування буває соціально-економічним і науково-технічним. Соціально-економічне прогнозування дає оцінку можливим перспективним змінам економічних і соціальних умов життєдіяльності суспільства. Науково-технічне прогнозуван-

ня націлене на розробку наукових, технічних і технологічних засобів реалізації планів соціально-економічного розвитку.

В контексті державного управління прогнозування – це вид діяльності органів державного управління, одна із його функцій. У ринковій економіці, коли господарські зв'язки формуються горизонтально, а адміністративні методи впливу на товаровиробників мають обмежену дію, роль прогнозування набуває першочергового значення.

Для здійснення ефективного управління, як на рівні країни, так і на рівні регіону, необхідним є прогнозування змін у соціально-економічному стані країни, галузі та регіону на різні терміни. В цьому контексті існує нагальна потреба у модернізації системи прогнозування і планування в Україні, враховуючи кращий світовий досвід управління і сучасні тенденції соціально-економічного розвитку країни, галузей, регіонів, що дозволить більш ефективно витрачати кошти державного бюджету і буде сприяти інвестиційній привабливості України у довгостроковій перспективі.

Література

1. Грабовецкий Б. Є. Теоретичні і методологічні основи економічного прогнозування: навч. посіб. Вінниця, ВНТУ, 2004. 162 с.
2. Чистов С. М., Никифоров А. Є., Куценко Т. Ф. Державне регулювання економіки: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2000. 316 с.
3. Древаль О. Ю. Планування діяльності підприємства: конспект лекцій. Суми: Вид-во СумДУ, 2008. 146 с.
4. Лозова О. В. Теоретико-методичні засади прогнозування соціального розвитку. *Інноваційна економіка*. 2011. № 4 (23). С. 29–33.
5. Мельникова В. І., Мельникова О. П., Сідлярчук Т. В. Макроекономічне прогнозування та його принципи. *Національна економіка*: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2012. 248 с.
6. Присенко Г. В., Равікович Є. І. Прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 378 с.
7. Стельмашук А. М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. Тернопіль: ТАНГ, 2000. 315 с.

8. Стеценко Т. О., Тищенко О. П. Управління регіональною економікою: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2009. 471 с.

9. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки: навч. посіб. Київ: Знання, 2006. 435 с.



Секція 2

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

УДК 339.982

СУЧАСНІ ПРОТИРІЧЧЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СФЕРИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

Бестужева Світлана Василівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: svitlana.bestuzheva@gmail.com

У сучасній системі світогосподарських зв'язків світова торгівля є однією з найбільш розвинених і регульованих сфер міжнародного економічного співробітництва як в національному, так і у світовому масштабі. Розвиток світової торгівлі як форми міжнародних економічних відносин безпосередньо пов'язаний з динамікою сукупного продукту: збільшення обсягів світового виробництва на 10 % сприяє зростанню обсягів світової торгівлі на 16 % [1].

Сучасна світова торговельна сфера характеризується розвитком глобальних виробничих систем із використання міжнародної спеціалізації країн, що суттєво підвищує їх конкурентоспроможність і сприяє збільшенню обсягів експорту, впровадженню нових технологій і залученню іноземних інвестицій.

На теперішній час у сфері міжнародного торговельного співробітництва відбуваються значні зміни, які впливають не тільки на динаміку та структуру світової торгівлі, але й на можливості розвитку міжнародної конкурентоспроможності окремих країн.

У цьому контексті доцільно більш детально висвітлити такі основні тенденції сучасного розвитку світової торговельної сфери.

По-перше, слід констатувати значне скорочення обсягів світової торгівлі товарами та послугами за останні роки – темпи зростання обсягів торгівлі як товарами, так і послугами у 2016 р. склали всього 1,2 % порівняно з 2015 р., що є найнижчим показником за останні тридцять років. Номінальна вартість світового товарного експорту скоротилась на 18,6 % – з 19 трлн дол. США в 2014 р. до 15,464 трлн дол. США в 2016 р. [2]. Як основні фактори виокремлюються зниження курсу валют країн відносно долара США, що значною мірою вплинуло на скорочення вартісного обсягу торгівлі в доларах, а також значне падіння цін на сировинні товари, зокрема на мінеральне паливо (переважно на нафту), що обумовило зниження вартості експорту сировинних продуктів.

По-друге, посилюється диференціація не тільки між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються (яку можна розглядати як стійку тенденцію), але і між країнами, що розвиваються. Незважаючи на те, що частка країн, що розвиваються, у світовому товарному експорті у 2016 р. складає 45 % порівняно з 36 % у 2005 р., між ними та розвиненими країнами зберігаються помітні відмінності: 70 % світового експорту у 2016 р. сконцентровано у 18 країнах-експортерах товарів (переважно це розвинені країни та країни Азії) [3].

По-третьє, внаслідок стрімкого падіння світових цін на сировинні товари спостерігається значне зниження обсягів експорту саме у країнах з перехідною економікою та у країнах Африки, що є очевидним підтвердженням неефективності експортоорієнтованої сировинної моделі національного економічного розвитку.

По-четверте, внаслідок зміни вектора міжнародного економічного співробітництва – від глобалізації до регіоналізації та національної ідентифікації – проголошеного на Всесвітньому економічному форумі в Давосі у 2017 р., серйозні зміни, на думку автора, торкнуться і системи міжнародного регулювання торговельної сфери.

Серед основних причин цих змін можна виокремити: прагнення Великобританії до виходу з Європейського Союзу, що безумовно по-

глиблюватиме загострення ситуації в самому інтеграційному об'єднанні за умови відсутності виробітки конструктивних заходів щодо забезпечення стійкого співробітництва між ЄС і Великобританією; зміну політичного курсу США внаслідок перемоги Д. Трампа, орієнтованого на реалізацію національних інтересів, що сприятиме зміні формату співробітництва країн-учасниць Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) та Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС).

По-н'яте, спостерігаються зміни в міжнародній системі регулювання торговельної сфери. Діяльність міжнародних економічних організацій та багатьох країн за останні декілька десятиліть спрямована на лібералізацію зовнішньоторговельної сфери, скорочення торговельних бар'єрів і дискримінації. Однак у сучасному торговельному співробітництві все частіше спостерігається прагнення країн до захисту національних торговельних інтересів через розробку та впровадження обмежувальних заходів. За даними Світової організації торгівлі, за період з середини жовтня 2016 р. по травень 2017 р. країнами СОТ було реалізовано 74 нових обмежувальних заходів, тобто 11 заходів щомісяця, 61 % з яких є захисними заходами у відповідь, інші – заходами зі встановлення імпорتنих тарифів. Із 1583 заходів обмеження торгівлі, зареєстрованих з 2008 р. по травень 2016 р. відмінено було тільки 387, тобто діючими є ще 1196 обмежувальних заходів, які охоплюють 5 % світового вартісного імпорту [2].

Очевидно, що впровадження такої кількості обмежувальних заходів сприяло збільшенню числа міжнародних торговельних суперечок, вирішення яких здійснюється через механізм врегулювання суперечок СОТ – унікальний судовий орган, в якому до автоматизму доведені процедури третейського розгляду та прийняття коректних заходів при невиконанні країнами вимог. Ця система широко використовується членами СОТ, у тому числі при врегулюванні торговельних суперечок між сторонами регіональних торговельних механізмів, що свідчить про її довгострокову ефективність і легітимність.

З 1995 р. у механізм врегулювання суперечок було подано 507 запитів на проведення консультацій, що перевищує кількість суперечок, які

були прийняті до розгляду в рамках ГАТТ за 47 років (300 суперечок), при цьому в рамках механізму розглядаються суперечки, які охоплюють торговельні потоки обсягами понад 1 трлн дол. США [2].

Вирішення наявних протиріч у міжнародній торговельній сфері, на думку автора, можливе за рахунок реформування всієї системи регулювання міжнародного торговельного співробітництва шляхом реформування як діяльності міжнародних організацій у сфері торгівлі (СОТ, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ), так і системи міжнародного правового забезпечення торговельних відносин між країнами, спрямоване на досягнення конструктивного діалогу між ними та забезпечення сталого розвитку світової економіки.

Отже, в умовах посилення впливу глобалізації на розвиток світової економіки загострюється проблема пошуку дієвих механізмів ефективного співробітництва між країнами з метою підвищення рівня інтегрованості національних економік у міжнародний економічний простір. Для України як суб'єкта світогосподарських зв'язків врахування вищенаведених протиріч сприятиме розробці та реалізації гнучкої зовнішньоторговельної політики для забезпечення стійких конкурентних позицій на світовому ринку.

Література

1. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2010. 212 с.
2. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <http://wto.org>
3. Офіційний сайт ЮНКТАД. URL: <http://unctad.org/>



УДК 339.9

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇНИ: ВПЛИВ ТРУДОВОЇ ЕМІГРАЦІЇ

Громенкова Світлана Вячеславівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: ssvetlanagromenkova@gmail.com

В умовах глобалізації світового господарства забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни – одне з найважливіших завдань економічної політики держави. Країни з високими показниками конкурентоспроможності національної економіки в середньостроковій перспективі успішно забезпечують стабільні та сталі темпи економічного зростання, а отже, і більш високий рівень добробуту своїх громадян.

Як свідчать останні дослідження, в 2017 р. Україна посіла 60 місце з 63 країн світу у рейтингу глобальної конкурентоспроможності за версією Міжнародного інституту розвитку менеджменту [1] і 81 місце з 137 країн за оцінками Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) (Індекс глобальної конкурентоспроможності 2017–2018) [2]. Безумовно, є ціла низка показників і різнопланових факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності країни. Не в останню чергу конкурентоспроможність країни обумовлюється кількісними та якісними характеристиками її робочої сили, станом та рівнем підготовки кадрів, загалом тими процесами, які відбуваються на ринку праці.

Якщо аналізувати показники, які характеризують сучасний стан розвитку освіти, то позиції України виглядають досить впевнено. За показником загальних суспільних витрат на освіту Україна займає 13 позицію з 63 країн за версією Міжнародного інституту розвитку менеджменту [1]. Саме вища освіта та підготовка кадрів, на думку експертів ВЕФ, заслуговують найбільш високу оцінку серед 12 ключових факторів забезпечення конкурентоспроможності. Україна займає за цим показником 35 позицію з 137 можливих [2]. За кількісними характеристиками роз-

виту вищої освіти та підготовки кадрів Україна займає 16 позицію, за якістю освіти – 49. Суттєво відстає лише підвищення кваліфікації за місцем роботи – 79 місце серед 137 країн.

Щодо ефективності ринку праці, то Україна за цим фактором, як вважають експерти ВЕФ, займає невисоку 86 позицію, а за окремими показниками взагалі входить до двадцятки країн-аутсайдерів рейтингу. Так, за показником «співробітництво» у відносинах між роботодавцем і працівником Україна займає 92 місце, за гнучкістю визначення заробітної плати – 126 місце, за впливом оподаткування на стимули до праці – 124 місце, за показником «спроможність країни залучати таланти» – 106 місце і, нарешті, за показником «спроможність країни зберігати таланти» Україна входить до десятки найгірших країн рейтингу (129 позиція). Така низька ефективність ринку праці суттєво нівелює той позитивний вплив, який мають освіта та професійна підготовка кадрів на рівень національної конкурентоспроможності.

Якщо більш детально звернути увагу на показник «спроможність країни зберігати таланти», то красномовною ілюстрацією того провалля, яке спостерігається у цьому напрямку, є статистика трудової еміграції з України. На сьогодні наша країна є однією з найбільших країн-донорів робочої сили в Європі. Оцінити масштаби трудової міграції українців за кордон досить проблематично, що зумовлено відсутністю однозначної інформації щодо кількості та регіональних особливостей міграції. Тим не менш, відповідно до даних дослідження, проведеного в рамках проекту Міжнародної організації міграції (МОМ) у 2014–2015 рр. [3], за кордоном перебувають для здійснення трудової діяльності близько 700 тис. громадян України. Поточні довгострокові мігранти становлять більше, ніж 420 тис. осіб, короткострокові мігранти – більше 260 тис. осіб. Потенційні зовнішні мігранти становили на той час за оцінками МОМ близько 310 тис. осіб. За даними цього ж дослідження, серед трудових мігрантів переважають чоловіки, найчисленнішими серед них є особи 30–44 років (понад 40 %), більшість мігрантів походить із областей заходу країни. 41 % трудових мігрантів мають середню або середню спеціальну освіту, 36 % – вищу освіту. Під впливом воєнного конфлікту та

глибокої економічної кризи еміграційні настрої населення зростають. Опитування, проведене на замовлення Міжнародної організації з міграції навесні 2015 р., показало, що 8 % українців планують найближчим часом знайти роботу за кордоном або вже її знайшли. За даними аналогічного дослідження 2011 р., таких українців було 6 % [4].

Чому ж країні так важливо бути «спроможною зберігати таланти», і яким чином еміграція впливає на рівень конкурентоспроможності національної економіки? Еміграція може погіршити конкурентоспроможність через декілька каналів. По-перше, скорочення пропозиції робочої сили у країні може призвести до підвищення тиску на внутрішню заробітну плату [5], а великий відтік кваліфікованої робочої сили за наявності екстерналізму людського капіталу та в умовах низького рівня заміності між кваліфікованими та некваліфікованими працівниками може суттєво знизити продуктивність праці. Як було доведено у дослідженні експертів міжнародного Валютного фонду [5], сукупне реальне зростання продуктивності праці у країнах Центральної, Східної і Південно-Східної Європи (CESEE) у 1995–2012 рр. було би на 6 процентних пунктів вище за відсутності еміграції і ще на 2,5 % вище за відсутності кваліфікованої еміграції у цей період. По-друге, приплив грошових переказів, які підтримують споживання та інвестиції у країні, поживає банківську діяльність, у той же час може призвести до зменшення стимулів до роботи, а також суттєво вплинути на реальний обмінний курс у країні і на розвиток її торговельного сектора. Зокрема, було доведено [5], що збільшення відношення переказів мігрантів до ВВП на 1 процентний пункт може змінити реальний ефективний обмінний курс на 4 %, що пов'язує зі зниженням конкурентоспроможності в торговому секторі. Коли ці ефекти великі, еміграція може зменшити зростання виробництва та посилити стимули до подальшої еміграції. За оцінками Євростату та за прогнозами ООН [5], на період до 2030 р. при збереженні у країнах CESEE (до яких належить і Україна) наявних міграційних тенденцій рівень реального ВВП може скоротитись на 9 %, а рівень ВВП на душу населення – на 4 %.

Глибокі та стійкі економічні наслідки еміграції вимагають комплексної політичної відповіді. Політика у країнах-донорах робочої сили

повинна зосереджуватися на створенні навколишнього середовища, що заохочує потенційних емігрантів залишатися, сприяє поверненню мігрантів, підсилює інвестиційний потенціал грошових переказів, покращує використання залишків робочої сили у країні. Безумовно, всі ці заходи будуть мати комплексний позитивний вплив і на показники конкурентоспроможності національної економіки.

Література

1. IMD world digital competitiveness ranking 2017. URL: [//www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release2017/world_digital_competitiveness_yearbook_2017.pdf](http://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release2017/world_digital_competitiveness_yearbook_2017.pdf)
2. The World Economic Forum. Report 2017–2018. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR>
3. Міграція як чинник розвитку в Україні. URL: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf
4. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/pres_kit_gfk_iom2015_ua_fin_3_2.pdf
5. Emigration and Its Economic Impact on Eastern Europe. IMF Staff Discussion Not. URL: <http://www.imf.org/en/Publications/SPROLLs/Staff-Discussion-Notes?page=2>



УДК 339.54.012.435

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ЯК МЕТОД ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА МІЖНАРОДНУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Гуржій Наталія Григорівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Одним із факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства та його торговельну діяльність, як на внутрішньому ринку, так і на світовому, є державна політика щодо створення умов функціонування національних й іноземних суб'єктів господарювання. Міра впливу держави на конкуренцію визначається інтенсивністю та комбінаціями використання інструментів протекціонізму як з точки зору регулювання всього ринку, так і стосовно конкретних країн чи виробників.

З погляду історичного розвитку форм протекціонізму й еволюції міжнародної торгівлі виділяють три класи інструментів [1]:

- ✎ інструменти традиційного протекціонізму;
- ✎ інструменти виборчого протекціонізму;
- ✎ інструменти глобального (екстериторіального) протекціонізму.

1. Інструменти традиційного протекціонізму мають переважно обмежувальний характер і виявляються у створенні торгових бар'єрів, які перешкоджають доступу іноземних товарів на внутрішній ринок у цілому. Мета традиційного протекціонізму – трансформувати умови конкуренції таким чином, щоб дати можливість національним підприємствам успішно конкурувати з іноземними постачальниками при тому наборі конкурентних переваг і тій забезпеченості факторами виробництва, які мають національні підприємства. Ця мета досягається за рахунок втручання в ринкове конкурентне середовище і деякого зниження ефективності використання ресурсів в економіці. При цьому створюються умо-

ви для функціонування менш ефективних із точки зору світового ринку підприємств. Таким чином, у певному значенні вся економіка прилаштовується під неефективні підприємства або сектори економіки. За цієї форми протекціонізму дискримінуються іноземні товари. Важлива особливість цього протекціонізму – його порівняно пасивний характер.

Інструменти традиційного протекціонізму проявляються, наприклад, у продовження строку застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну труб сталевих безшовних обсадних і насосно-компресорних незалежно від країни, що є виробником цієї продукції [2].

Також методи традиційного протекціонізму, а саме – встановлення спеціального розміру митних ставок, застосовуються до імпорту в Україну посуду та приборів столових або кухонних із фарфору незалежно від країни походження та експорту [3]. Обґрунтуванням для застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну цього товару є позитивний вплив на зростання обсягів виробництва та продажу національним товаровиробником подібного товару, збереження та створення нових робочих місць, надання національному товаровиробникові можливості проведення модернізації, технічного переоснащення виробництва для випуску більш конкурентоздатної продукції та виконання інших заходів для зменшення її собівартості.

2. Інструменти виборчого протекціонізму спрямовані переважно проти недобросовісних і найбільш небезпечних іноземних конкурентів. У рамках цієї концепції протекціонізму існують два напрямки: основний – протидія недобросовісній конкуренції; доповнюючий – надзвичайні обмежувальні заходи, які застосовуються у випадку загрожуючого загострення іноземної конкуренції. Цей протекціонізм має у чистому вигляді не стільки обмежувальний, скільки коригуючий характер і спрямований на усунення викривлень нормальних умов конкуренції, які можуть виникнути у зв'язку із втручанням держави (у формі субсидування) або із дискримінаційною політикою приватних компаній у сфері цін (демпінг). При цьому теоретично не утворюються умови для обмеження міжнародної торгівлі у цілому і можливе ефективне ви-

користання конкурентних переваг і переваг міжнародного поділу праці, а самі обмеження не є засобом дискримінації, а, навпаки, усувають її. Ця концепція протекціонізму добре сполучається з політикою лібералізації торгівлі у цілому і з вимогами про розширення доступу на іноземні ринки. Застосування обмежувальних заходів обов'язково пов'язане з об'єктивними кількісними економічними параметрами, причому такий взаємозв'язок необхідно однозначно і точно встановити. На практиці цей протекціонізм може застосовуватись і як обмежувальний засіб, коли він має дискримінаційний характер. Його у найбільшому ступені можна уніфікувати на міжнародному рівні, він відповідає ідеї багатосторонності. У торгівлі товарами заходи виборчого протекціонізму застосовуються у вигляді спеціальних процедур квазісудового характеру, які передують застосуванню прикордонних обмежень у вигляді заходів тарифного і рідше кількісних обмежень (антидемпінгові, компенсаційні та захисні заходи).

Виборчий протекціонізм був застосований як обмеження на імпорт китайських ламп накаливання. Спеціальне мито на імпорт цієї продукції встановлено в розмірі 74,63 %. У повідомленні Міжвідомчої комісії по міжнародній торгівлі стосовно причин виникнення цієї ситуації зазначено, що Китай має значні незадіяні потужності з виробництва лампочок і може постачати їх в Україну за демпінговими цінами, що завдасть значної шкоди національному виробнику [4].

3. Інструменти глобального (екстериторіального) протекціонізму впливають на умови виробництва за кордоном. Країна, яка проводить таку політику, намагається впливати на умови використання конкурентами переваг і факторів виробництва у країнах-конкурентах. Торгові обмеження застосовуються у тих випадках, коли структура використання факторів виробництва у країнах-конкурентах така, що за тими чи іншими параметрами вони можуть одержати порівняльні переваги з боку зниження затрат (наприклад, відсутність у країні екологічних вимог або системи забезпечення соціальних прав працівників). Цей підхід спрямований на формування уніфікованих стандартів розвитку економіки з точки зору формування конкурентних переваг у міжнарод-

ній торгівлі. Проявом цієї форми протекціонізму є, зокрема, концепція “справедливої торгівлі” (fair trade). Ця концепція переважно застосовується країнами з високим рівнем розвитку економіки та високими технічними, соціальними й економічними стандартами. Така політика передбачає можливість утворення перешкод для міжнародної торгівлі, а в найгіршому варіанті – для формування відносно замкнених груп держав з більш або менш однаковим рівнем розвитку економіки. Форма реалізації – торгово-політичні переговори, у випадку невдачі яких можуть використовуватись будь-які заходи обмежувального характеру.

Прикладами використання інструментів протекціонізму, що має на основі політико-торговельні переговори, є квотування обсягів експорту української продукції до країн ЄС на умовах безмитної торгівлі. Станом на початок липня 2017 р. Україна вибрала 9 тарифних квот на безмитний експорт сільськогосподарської продукції до країн Європейського Союзу. Наразі вже повністю використані квоти на безмитний експорт по 9 групах товарів: мед натуральний, цукор, крупи та борошно, оброблені томати, виноградний і яблучний соки, курятина та по групі зернових – пшениця, кукурудза та ячмінь. Майже повністю використано квоту на солод і пшеничну клейковину (98 %) [5].

Література

1. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 406 с.
2. Урядовий кур'єр. 2015. № 58. С. 17.
3. Рішення Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі від 16.05.2013 № СП–292/2013/4423-06. URL: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiToLHgjpjXAhVpQpoKHRr_BPUQFggwMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.me.gov.ua%2FDocuments%2FDownload%3Fid%3D82cfce1c-ed41-484c-baa7-a021c49372ed&usg=A0vVaw2C9spXOCFZdYl3k2GdzvTS
4. Урядовий кур'єр. 2013. № 181. С. 5.



УДК 339.138:339.133.017

НОВІТНІ МЕТОДИ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ: НЕЙРОМАРКЕТИНГ

Гуржій Наталія Григорівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

Полякова Наталія Олексіївна – студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: nataliyaarpolyakova@gmail.com

Сучасний ринок товарів і послуг постійно піддається різноманітним змінам. Саме для розробки ефективних стратегій реалізації продуктів маркетологи змушені шукати більш витончені способи маркетингових досліджень поведінки споживачів. Через збільшення кількості конкурентів всі компанії роблять зусилля, щоб визначити нові стратегії в отриманні переваг, для конкурування з іншими компаніями та перевершення своїх конкурентів не тільки на внутрішньому, а й на світовому ринках. Нейромаркетинг – це один з найважливіших інноваційних методів, який відрізняє компанії від інших в цей час. У цьому контексті для компаній важливо покладатися на вивчення нейромереж, щоб підвищити конкурентоспроможність, а отже, краще зрозуміти своїх клієнтів і отримати стратегічні переваги [1].

Протягом тривалого періоду вітчизняні та зарубіжні вчені, маркетологи, консультанти зробили свій внесок у вивчення нейромаркетингу, його методів, інструментарію та інших аспектів використання. У цій сфері можна виділити праці таких учених, як Г. Залтман, Г. Кругман, Д. Льюїс, Е. Смідтс та ін.

Нейромаркетинг – використання методів неврологічного дослідження, щоб краще зрозуміти шаблони споживачів із потенціалом ідентифікації “купівельних кнопок” у мозку споживача, щоб зробити

маркетинг та рекламу більш ефективними. Інакше кажучи, нейромаркетинг – спосіб вивчення споживача, спостерігаючи його автоматичні неврологічні реакції щодо реклами та брендів для побудови ефективної маркетингової політики [2, с. 18].

На думку маркетологів, нейромаркетинг – це практика використання технології вимірювання активності мозку у споживачів з метою інформування про розвиток продуктів і комунікацій, що насправді створює бренд [3].

Нейромаркетингове дослідження усуває суб'єктивність і неоднозначність шляхом прямого вимірювання спостережуваної поведінки мозку. Рівень уваги респондентів, емоційна взаємодія, пам'ять, настрій, погляд, серцебиття, тиск – загальні показники.

Інструментарій нейромаркетингу досить великий. Однак найчастіше використовують такі методи, як психологічний метод, емоційне кодування, спостереження за рухом очей (ай-трекінг), функціональна магнітно-резонансна томографія (далі – фМРТ), поліграф [4].

Спостереження за рухом очей (ай-трекінг) дозволяє отримувати інформацію щодо руху очей. Цей процес – підсвідомий і не керується людиною. Він відображає хід мислення споживача, який розглядає візуальну інформацію – рекламу, брошуру.

Поліграф – технологія біометричних методів дослідження, що дозволяє вивчати вплив ТВ-роликів і реклами на респондентів шляхом комплексного вимірювання біопараметрів мозку, шкіри та м'язової системи.

фМРТ – використання потужного магніту для відстеження кровотоку в головному мозку споживача, коли йому пред'явлено зовнішній стимул. фМРТ дозволяє фіксувати реакції самої глибинної частини головного мозку, так званого «центру задоволень».

Емоційне кодування – дослідження змін м'язової системи обличчя за допомогою індивідуального кодування підсвідомих реакцій, які містять інформацію щодо почуттів споживача. За допомогою цього методу

також можна передбачити поведінку потенційного покупця, керуючись його емоціями.

Що стосується психологічного методу, то його можна поділити на три приклади: формування почуття неповноцінності (якщо споживач не використовує ті чи інші товари або послуги, то в розумінні інших споживачів він стає поганим батьком, працівником тощо), вічні цінності (використання в рекламних слоганах і зображеннях таких людських цінностей, як сім'я, любов, дружба, повага) [5], оманливе сприйняття цифр (людина схильна звертати більше уваги на ліву сторону цифри, тому навіть така різниця в ціні, як 39 у. о. і 40 у. о. буде сприйматися, як 30 у. о. і 40 у. о.).

Нейромаркетинг активно використовують у таких напрямках, як брендинг (створення потужного бренда на основі взаємозв'язку фірми з клієнтами), інноваційний продуктовий дизайн («вимір» реакції споживачів на ідею про випуск нового продукту або зміни упаковки колишнього продукту), реклама (підвищення ефективності рекламних кампаній через їх вплив на підсвідомість покупця), онлайн-бізнес (визначення способів впливу на споживача під час його користування Інтернетом, соціальними мережами).

Підприємці, які мають можливість провести нейромаркетингове дослідження, здатні вибудувати по-справжньому ефективну рекламну кампанію, точно спрогнозувати її результат, а також сформулювати точку зору споживача щодо товару ще до того, як він вийде на ринок.

Бренди, такі як Campbell's та Frito-Lay, використовували нейровізуалізацію, щоб повторно відобразити їх упаковку. У дослідженнях клієнтам була показана упаковка з відповіддю, записаною як позитивна, негативна чи нейтральна. Крім того, у потенційних споживачів брали інтерв'ю щодо кольору, тексту й образів.

Coca-Cola не тільки використовує нейромаркетинг, але має власну лабораторію нейродосліджень. Вони самостійно перевіряють свою рекламу, щоб побачити, які частини мали найбільший вплив на споживача та які образи викликають яскравішу реакцію у потенційного покупця.

Microsoft, компанія, яка використовує технології спостереження за віком для вивчення тенденцій клієнта щодо подальшого залучення їх, наприклад, до Carrefour, може використовувати технологію для поліпшення показів продуктів. Іншим добре відомим прикладом є IBM Watson, система, яка інтерпретує дані для виявлення шаблонів. Він навчений зрозуміти та прогнозувати переваги клієнтів, тим самим надаючи важливу інформацію про те, що клієнти прагнуть оцінити [6].

Нейромаркетинг також активно використовується в автомобільній промисловості. Наприклад, перед початком нового дизайну автомобілів Volvo проводиться безліч експериментів, щоб побачити, як користувачі відносяться до різних деталей нового продукту (як емоційно, так і логічно). Компанія Porsche активно впроваджує нейромаркетингові методи у свою діяльність. Їх реклама, у якій нова модель автомобіля була порівняна з винищувачем, є яскравим прикладом нейромаркетингу, що пов'язаний не тільки з емоційним задоволенням від вигляду нової моделі, а й з підсвідомим порівнянням потужності автомобіля з потужністю та силою військового транспорту.

Нейромаркетинг найкраще характеризує інноваційний підхід у створенні правильної конкурентної стратегії на всіх етапах руху товару від виробника до покупця. Його інструментарій активно використовується компаніями, які понад декілька років посідають перші рейтингові місця серед найдорожчих, а їх товари активно просуваються на ринках багатьох країн. Нейромаркетинг допомагає виробнику не тільки зайняти товарну нішу на ринку й отримати певну його частку, але й утримати її, зробити так, щоб саме його продукція отримала найбільший попит серед покупців і підвищила його конкурентні позиції.

Література

1. Seray Dr. Innovation, strategy and neuromarketing // Neuroscience: Academic and Business Solutions. URL: <http://neuroscience.org.uk/innovation-strategy-neuromarketing/>
2. Wellington G. Bonga. Neuromarketing: No brain, No Gain! *Dynamic Research Journal*. 2017. № 2. С. 17–29.

3. Kevin Randall. Neuromarketing Hope and Hype: 5 Brands Conducting Brain Research // Fast Company. 2015. URL: <https://www.fastcompany.com/1357239/neuromarketing-hope-and-hype-5-brands-conducting-brain-research>

4. 5 Neuromarketing Techniques Every Marketer Should Know About // The Latest Neuromarketing Insights. 2016. URL: <https://www.newneuromarketing.com/5-neuromarketing-techniques-every-marketer-should-know-about>

5. Sean Looney. Top neuromarketing trends to watch in 2017 // AdAge. 2016. URL: <http://adage.com/article/digitalnext/top-neuromarketing-trends-watch-2017/307063/>

6. Neuromarketing ideas: How companies use science to get creative // Printsme Insights. URL: <https://blog.printsome.com/neuromarketing-ideas/>



UDC 658.339.564

METHODICAL ASPECTS OF CREATION OF AN INFORMATION SUPPORT SYSTEM FOR THE EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT OF A COMPANY IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

Ivaniienko Viktor – Ph.D. in Economics, Professor,
Department of International Business and Economic Analysis,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
(Kharkiv, Ukraine) E-mail: 5591viktor@ukr.net

Ivaniienko Karyna – Ph.D. in Economics, Lecturer,
Department of International Economy and Management of International Economic Activity,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
(Kharkiv, Ukraine) E-mail: karyna.ivaniienko@ukr.net

Export potential is a key characteristic of any company that performs export activity. Its level and dynamics of its development in the conditions of growing turbulence of the world market become a crucial point for ensuring the viability and international competitiveness of manufacturing companies.

Scientific works of many researchers, such as Kulishova Ya. V., Melnyk O. G., Momot S. V., Poddubna L. I., Fatenok-Tkachuk A. O., Shelest E. O. and others, were devoted to the study of various aspects of management problems as well as problems of strategy development for the export potential of a manufacturing company. However, the issues regarding the scientific and methodological substantiation of the information support system for the formation of a strategy for the development of the export potential of a manufacturing company have still been insufficiently developed.

Systematization of the existing in the scientific literature approaches allowed to give a definition of the export potential of a manufacturing company, which is considered as a combination of production, innovation-technological, financial, intellectual-personnel, marketing and organizational-managerial resources and competencies that are strategically oriented to

the development of the company and ensuring its competitiveness in the international market through efficient implementation of export activities.

Thus, the main task of the export potential development strategy is ensuring the international competitiveness of the company on the basis of productive use and reproduction of its resources, which ensures formation of the key competencies and competitive advantages of the company in relevant foreign markets.

The strategy building process for the export potential development of the company, which enables adaptation to any changes in the business environment, is highly connected with the formation of the relevant information base for the management decision-making aimed to ensure sustainable development, to improve the current state of export, to avoid threats of the export development etc.

The key role of the information-analytical base in the system for the formation of the strategy for the export potential development of the company makes research on such questions as structuring and systematization of information on the basis of certain grounds and principles a problem of current concern.

In order to solve this problem the information scheme of the strategy building process for the export potential development of the company was designed. It is based on such principles of the information support of the export management as relevance, reliability, efficiency, continuity, information unity [6, p. 18; 7, p. 23–25; 8, p. 262; 9]. In the given information scheme of the strategy building process for the export potential development of the company the external and internal information flows are distinguished, which form the information space and information environment of the company that performs export activity (Fig. 1).

The features of the information scheme of the strategy building process for the export potential development of the company, as shown in Figure 1, are determined by the structure of the information process, the content of the information, the sequence of stages of its processing and the purpose of the export potential development of the company.

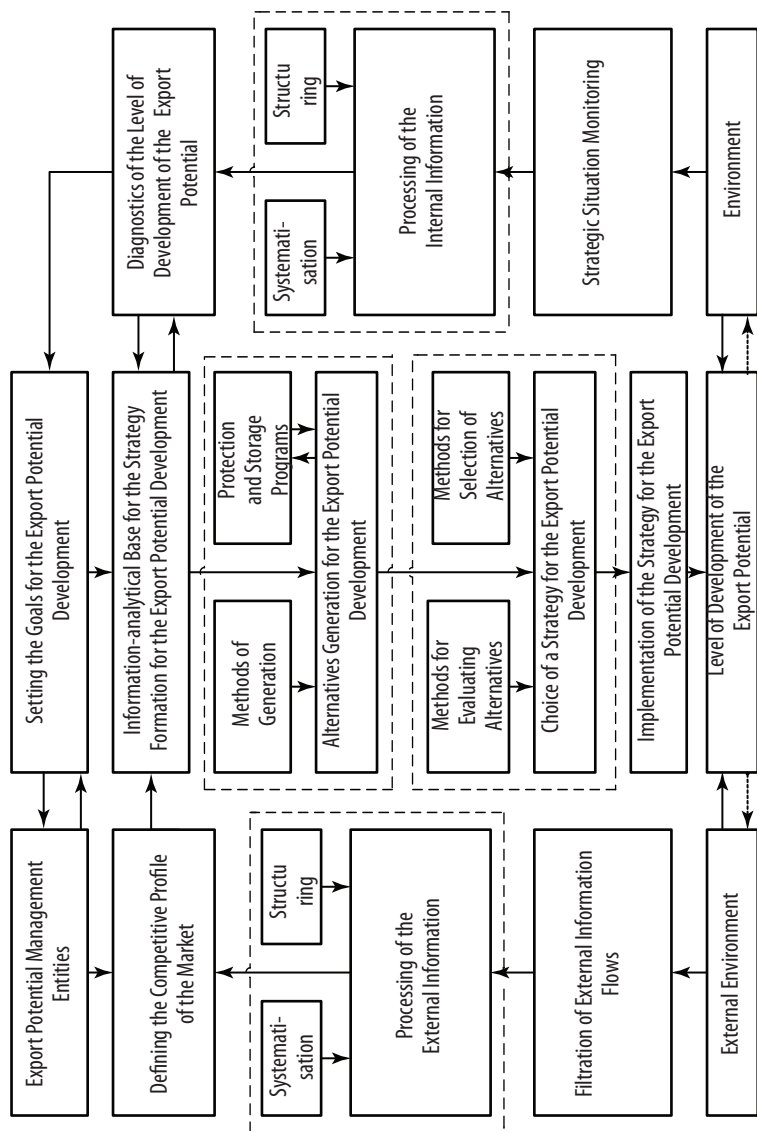


Fig. 1. The information scheme of the strategy building process for the export potential development of the company

According to this scheme the external information space is structured by the levels of filtration, processing and systematization of information, which allows defining a competitive profile of the market. The internal information space is structured by the levels of strategic situation monitoring and the diagnostics of the level of development of the export potential of the company, which ensures the pertinence of management information in the information-analytical base of the formation of the strategy for the export potential development of the company.

Literature

1. Іщенко С. В., Пряхіна К. А., Капінос О. С. Особливості організації інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень в сфері ЗЕД. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2015. Вип. 3 (2). С. 16–21.
2. Маслак О. І., Коробкова І. В. Інформаційне забезпечення процесу управління стратегічною стійкістю підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 4. С. 23–25.
3. Педченко Н. С. Системний підхід до інструментарію інформаційного забезпечення стратегічного управління потенціалом розвитку підприємства. *Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2012. № 8. С. 260–266.
4. Ivańiienko K. Information support of the foreign economic activity's development of companies // Формування стратегій науково-технічного, екологічного і соціально-економічного розвитку суспільства: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Тернопіль, 6–7 груд. 2012 р.). Тернопіль: Крок, 2012. Ч. 1. С. 222–223.



УДК 658.821:339.9

УЗАГАЛЬНЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Котиш Олена Миколаївна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: EKotysh@gmail.com

Єсіна Анастасія Ігорівна – студент,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: EKotysh@gmail.com

В умовах інтеграційних процесів, які активно розвиваються у світовій економіці, у підприємств виникає необхідність не тільки пристосуватися до змін у зовнішньому середовищі, а й заздалегідь їх передбачувати та активно на них реагувати. Це можливо лише за рахунок оцінювання власної конкурентоспроможності. Адже наряду з перевагами економічної інтеграції для суб'єктів господарювання, які є активними учасниками світового ринку, виникають нові загрози, які обумовлені жорсткою конкуренцією.

Огляд економічної літератури показав, що в зарубіжній та вітчизняній науці та практиці вже існує певний досвід вирішення проблем оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Серед науковців, які присвятили свої праці цьому дослідженню, є такі: І. Ансофф, Г. Азов, А. Балабанова, А. Воронкова, М. Долішій, О. Дуброва, Ю. Іванов, М. Кизим, П. Орлов, І. Піддубний, Л. Піддубна, Н. Тарнавська, О. Тищенко, О. Тридід, Р. Фатхутдинов, К. Шваб та ін.

Однак, незважаючи на численні розробки в цій галузі, проблема оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства з урахуванням сучасних тенденцій, які відбуваються у світовому економічному просторі, обумовлює необхідність поглибленого теоретичного обґрун-

тування наявних і пошуку нових методик до оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що є метою цієї роботи.

Відповідно до поставленої мети у роботі було конкретизовано економічну сутність поняття «міжнародна конкурентоспроможність» і проаналізовано наявні методики її оцінювання.

Активізація глобалізаційних процесів, які активно розвиваються упродовж останніх десяти років, стала тим фактором, що спонукає до дослідження зазначеної проблематики. На підставі вивчення еволюції теоретичних поглядів і світового досвіду [1–7] у цьому дослідженні сутність економічного поняття «міжнародна конкурентоспроможність» визначається відповідно до розробленого підходу економістом Шевченко М. М. [4]. У зв'язку з цим вона розглядається як здатність підприємства забезпечувати високий рівень задоволення власними товарами певної суспільної потреби порівняно з конкурентами, утримувати та зміцнювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, забезпечувати прибутковість. На думку авторів цього дослідження, саме такий підхід є найбільш універсальним у трактуванні аналізованого поняття.

Проведена систематизація поглядів і критичний аналіз наявних точок зору щодо методик оцінювання конкурентоспроможності підприємства дозволили виявити, що в науковій літературі [3–6; 8; 9] для оцінювання конкурентоспроможності структурних одиниць використовується цілий ряд методів, які можна класифікувати за різними критеріями, результати наведено у табл. 1.

Однак наведена класифікація не єдина, яка існує у науковій практиці. Багато дослідників пропонують авторські підходи до вирішення зазначеного питання. Так, Л. А. Костюк [7] пропонує поділяти методи оцінки конкурентоспроможності підприємства на 5 груп: методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за ринковою часткою; матричні методи; методи, засновані на теорії ефективної конкуренції; методи, засновані на теорії якості товару та інтегральні методи.

Таким чином, поглиблений теоретичний аналіз наведених у табл. 1 методик оцінювання дозволив авторам з'ясувати, що суттєвими перева-

Таблиця 1

Класифікація методик оцінювання конкурентоспроможності підприємства [6; 8; 9]

Критерій класифікації	Методики оцінювання конкурентоспроможності
За способом оцінки	<ul style="list-style-type: none"> ▶ якісні; ▶ кількісні
За формою представлення результату	<ul style="list-style-type: none"> ▶ матричні; ▶ графічні; ▶ індексні
За ступенем врахування аспектів функціонування підприємства	<ul style="list-style-type: none"> ▶ спеціальні; ▶ комплексні
За можливістю прийняття стратегічних рішень	<ul style="list-style-type: none"> ▶ поточні; ▶ стратегічні
За напрямом формування інформаційної бази	<ul style="list-style-type: none"> ▶ критеріальні; ▶ експертні
Залежно від об'єкта оцінки	<ul style="list-style-type: none"> ▶ методи оцінки конкурентоспроможності персоналу; ▶ методи оцінки конкурентоспроможності продукції; ▶ методи оцінки конкурентоспроможності організації
Залежно від конкретизованої мети оцінки	<ul style="list-style-type: none"> ▶ позиціонування у групі; ▶ визначення динаміки позицій у групі; ▶ визначення конкурентних переваг

гами серед зазначених методів володіють матричні методи оцінювання міжнародної конкурентоспроможності, оскільки мають можливість дослідження розвитку конкуренції в динаміці. Теоретичною основою цих методів є концепція життєвого циклу товарів, дослідна крива та база даних PIMS. Цей метод за наявності повної і достовірної інформації про обсяги реалізації забезпечує високу репрезентативність оцінки, однак він не позбавлений окремих недоліків, а саме [10]:

- ✎ не розкриває причин зміни рівня міжнародної конкурентоспроможності;
- ✎ оцінювання конкурентоспроможності підприємства здійснюється лише за двома характеристиками.

Отже, в результаті вивчення теоретичних підходів до визначення сутності поняття «міжнародна конкурентоспроможність» і методик її

оцінювання авторами встановлено, що наведені методи мають свої переваги та недоліки, а також галузь застосування, тому для проведення комплексного оцінювання необхідно використовувати систему методів, яка повинна визначатися головною умовою – встановити мету оцінювання міжнародної конкурентоспроможності.

Література

1. Булах І. В. Надтока Т. Б. Конкурентостійкість підприємства як економічне поняття та його значення в галузі зв'язку. *Збірник наукових праць Донецького державного технічного університету*. 2004. Вип. 80. С. 156–161. 2
2. Ульянова А. М., Колесник М. К. Информационно-организационный аспект оценивания конкурентоспособности производственно-хозяйственной структуры в машиностроении. *Бизнес Информ*. 2009. № 3. С. 25–31.
3. Булах І. В. Обґрунтування підходу до оцінки конкурентоспроможності і конкурентостійкості підприємства // *Економічний вісник НТУУ "КПІ"*. 2006. С. 301–306. <http://economy.kpi.ua/files/2006.pdf>
4. Шевченко М. М. Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності галузей промисловості. *Вісник технологічного університету Поділля*. Серія «Економіка, бухгалтерський облік, аудит». 2006. Т. 1. № 2. С. 108–116.
5. Хрущ Н. А., Желіховська М. В. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: монографія. Київ: Освіта України, 2010. 316 с.
6. Дикань В. Л., Пономарьова Т. В. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. Серія «Економіка». 2011. Вип. 36. С. 100–105.
7. Костюк Л. А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. Серія: Економічні науки. 2012. Вип. 2. С. 22–30.
8. Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н., Дробитько Н. А. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: монография. Харьков: ХГЭУ, 2003. 349 с.
9. Левицька А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації // *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 4. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/82221>
10. Рибницький Д. О., Городня Т. А. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Випуск 20.9. С. 227–230.



УДК 364.2

СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ НА МІЖДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

Леванда Олена Михайлівна – здобувач, провідний інженер

відділу макроекономічної політики і регіонального розвитку,

сектор макроекономічного аналізу та прогнозування,

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

(м. Харків, Україна) E-mail: levanda2008@rambler.ru

На сьогодні в пріоритетності України – досягти європейських стандартів рівня життя, які притаманні країнам Європейського Союзу (ЄС). Міжнародні стандарти, яких дотримуються країни-члени ЄС щодо рівня життя визначають соціально-економічну та політичну стабільність у довгостроковій перспективі і є показником конкурентоспроможності України серед країн ЄС. Досягнення країни характеризує Індекс розвитку людського потенціалу. У 2015 р. Україна займала 84 місце серед 188 країн світу та відносилась до країн із високим рівнем людського розвитку, але за компонентами «Здоров'я і довголіття» і «Рівень життя» відноситься до країн із середнім рівнем. За інформацією, яку надає Всесвітня Організація Охорони Здоров'я (ВООЗ), здоров'я людини насамперед залежить від базової потреби – харчування. За даними моніторингу Економічного дискусійного клубу, у IV кварталі 2016 р. для повсякдення мінімальний споживчий кошик для працездатної категорії має містити: 79,5 % – це набір продуктів харчування і 20,5 % – мінімальний набір непродовольчих товарів і послуг, а для непрацездатної особи – відповідно 78,5 % і 21,5 %. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2016 № 780 процентне співвідношення має становити 60/40. Вартість набору продуктів харчування середньостатистичного споживача у 2016 році, згідно з дослідженнями Державної служби статистики України, у працездатному віці на місяць становить 50,2 %, у непрацездатному – 57,1 %. Таким чином, населення України витрачає більшу частку свого матеріального бюджету на харчування. Але у той же

час показник «очікувана тривалість життя при народженні» в Україні низький порівняно з країнами ЄС.

Метою дослідження є виявлення впливу соціальних аспектів на тривалість життя українців і порівняння ситуації в Україні з країнами ЄС. Методами моніторингу й аналізу ми визначаємо критерії оцінки суспільно-економічного рівня життя населення України та порівнюємо з сучасним становищем країн-членів ЄС.

На сьогодні населення 28 країн ЄС мають гідний рівень життя у соціально-економічному просторі. Країни, які приєдналися останніми до ЄС – Румунія, Болгарія (2007 р.), удосконалюють рівень життя населення до статусу «гідний» за показниками: продовольча безпека, рівень доходів і тривалість життя. Порівняно з країнами ЄС Україна знаходиться у складній ситуації оскільки водночас існує загроза територіальній цілісності на Сході, і водночас відбувається процес осучаснення рівня життя населення до міжнародних стандартів Урядом всередині країни. Дослідження Державної служби статистики України свідчать, що показник «середня очікувана тривалість життя при народженні» має тенденцію до збільшення, але повільного. Саме показник «тривалість життя» відображає рівень соціально-демографічного розвитку країни та використовується в діяльності ООН у 188 країнах світу. Найменш звуженим критерієм є рівень доходу, який визначає якість життя населення.

Грошових витрат середнього споживача, перш за все, вистачає лише на раціон харчування, який не є збалансованим і якісним. За десяти основними групами продуктів харчування сім, наведених нижче, рекомендовано раціональними нормами Міністерства охорони здоров'я (МОЗ): м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молокопродукти, риба та рибопродукти, яйця, овочі та баштанні, плоди, ягоди та виноград, картопля. Характер харчування наближений до середньодобового складу набору продуктів харчування для основних соціальних і демографічних груп населення. Така динаміка свідчить про те, що особистий дохід середнього українця має тенденцію до зменшення і поглиблення рівня життя середньостатистичного українця до межі бідності. В Україні поівняно з кра-

їнами ЄС за показниками «тривалість життя», «продовольча безпека» і «рівень доходу» Україна має найнижчі результати.

Вибір Україною курсу, націленого на європейські цінності, – високий рівень соціального захисту громадян, верховенство права, розвинута демократія, соціальна активність населення, почуття власної гідності – сигналізують саме зараз про втручання держави до покращення життя та здоров'я громадян. Саме умови ЄС є кращими для розвитку України. Така державна політика надасть змогу нам у найближчому майбутньому стати конкурентоспроможною європейською державою і досягти добробуту у своїй родині.

Література

1. Human Development Report 2016. Human development for everyone // UNDP. New York, 2016. С. 198–201.
2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році: стат. зб. Київ: Держкомстат України. С. 48, 74, 273.
3. Аналітика // Економічний Дискусійний Клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analitika>
4. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2016 № 780 //База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/780-2016-%D0%BF>
5. Global food security index 2016 An annual measure of the state of global food security // The Economist Intelligence Unit Limited. 2016. С. 42.



МАКСИМІЗАЦІЯ ВИДОБУТКУ КАМ'ЯНОГО ВУГІЛЛЯ ЯК НАПРЯМ ЗМІЦНЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

Лелюк Олексій Володимирович – кандидат економічних наук, здобувач,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна)

Особливе значення для становлення національної моделі енергетичної безпеки має урахування європейського досвіду у вугільній сфері паливостористування. Порівняння тенденцій розвитку вугільної сфери України та країн ЄС дає змогу визначити принципи їх відмінності та надати рекомендації щодо посилення вітчизняного рівня енергетичної безпеки за рахунок розширення сфери користування вугілля. Оскільки більшість вугільних ресурсів витрачається на трансформацію в інші види кінцевої енергії – 95 % в Україні та 96 % в ЄС, то принципово важливими для забезпечення паливної безпеки України у вугільній сфері є стратегічні цілі (СЦ) зміцнення енергетичної незалежності (СЦ 1. Максимізація національного вуглевидобутку) та підвищення енергоефективності (СЦ 2. Енергоефективність трансформації вугілля), тоді як СЦ.3 Енергозбереження відіграє незначну роль. В цьому дослідженні особливу увагу приділено СЦ 1, а саме максимізації видобутку кам'яного вугілля як операційній цілі.

Отже, Україна має величезні запаси кам'яного вугілля, період їх використання є необмеженим. Наразі енергетична політика України була здебільшого спрямована на експорт вугільної продукції. У 2000–2013 рр. український ринок вугілля характеризувався дефіцитом коксівного вугілля і надлишковою пропозицією енергетичного вугілля антрацитової групи, поряд з дефіцитом тощого вугілля марки “Т”.

Особливо критичним видом кам'яного для національної економіки у 2014–2015 рр. стала його антрацитова група. Ескалація політико-економічного конфлікту в Україні поставила під питання енергетичну

безпеку у вугільній сфері, оскільки більшість покладів антрациту залишилися на непідконтрольній території Донецької та Луганської областей: Україна зараз контролює лише 35 з 95 шахт, та серед них немає жодної, яка б добувала антрацити (на якому працює 45 % українських ТЕС), майже всі вони видобувають вугілля марки Г і лише деякі – марки Ж, яка піддається коксуванню. Із 35 контрольованих Україною шахт (які знаходяться поза зоною ведення бойових дій) працюють 24 шахти (видобувають близько 21 тис. т на добу), 2 шахти працюють у режимі підтримання життєдіяльності (у режимі водовідливу) [1]. У той же час кількісні показники енергетичної незалежності за іншими видами твердого палива свідчать про недовикористання наявного їх потенціалу (табл. 1).

Означена проблема має місце саме в Україні, тоді як в ЄС більшість потреб у твердому паливі задовольняється за рахунок наявного вугільного потенціалу, яким є буре вугілля.

Антрацит можна віднести до внутрішньонаціональних паливно-енергетичних ресурсів, міжнаціональні та міжрегіональні його переміщення обмежені. Використовують антрацит в енергетиці здебільшого ті країни, що мають його видобувні поклади. В Європі антрацит видобувають тільки 3 країни – Україна, Німеччина та Іспанія, — при цьому загальний видобуток антрациту в ЄС складає 43 % від українського. Основні тренди у видобутку цього виду твердого палива в 2005–2014 рр. відзначалися таким: в Україні мало місце скорочення на 41 %, в Німеччині видобуток залишався умовно стабільним і зріс лише на 1,4%, в Іспанії відбулося різке падіння – на 65 % порівняно із базовим періодом. На три країни ЄС – Болгарія, Німеччина та Іспанія – припадало 89 % його споживання в ЄС, які споживали для потреб паливно-енергетичного комплексу. У той же час антрацит набуває все більшого поширення як кінцевий енергоносіє для потреб промисловості, у т.ч. металургії. Серед 28 країн ЄС споживали антрацит 14, 11 з яких тільки як кінцевий енергоносіє для потреб промисловості, однак їх питома вага складала лише 11 % від загальноєвропейського його споживання.

Усі країни ЄС є його нетто-імпортерами, що обумовлює середньоєвропейський рівень імпоротної залежності на рівні 45 % у 2014 р.,

Таблиця 1

Кількісні показники енергетичної незалежності вугільної сфери України та ЄС

Показник	2000	Україна			2010	2014	ЄС-28		
		2005	2010	2014	2005	2010	2005	2010	2014
Частка антрациту в енергетичному балансі твердого палива*, %	17,4	20,6	12,6	9,9		0,02	1,1	0,8	1,0
Енергетична залежність від імпорту антрациту, %	0	-21	-56	-36		43	40	51	42
Видобуток антрациту, млн т	11,5	16,2	10,7	8,3		0,0	5,9	6,0	3,4
Частка бітумінозного вугілля в енергетичному балансі твердого палива, %	36,0	31,6	48,4	61,0		32,7	32,1	32,0	30,6
Енергетична залежність від імпорту бітумінозного вугілля, %	7	1	3	4		38	53	64	67
Видобуток бітумінозного вугілля, млн т	22,2	20,6	25,0	24,9		155,4	124,5	98,2	78,9

* – розраховано за фізичними одиницями виміру

Джерело: сформовано автором на основі [2]

у т. ч. за найбільш крупними його споживачами: Німеччиною – 44 %, Болгарією – 46 % (перевищення обсягів імпорту над споживанням утворили у 2007–2012 рр. його величезні складські запаси), Іспанією – 22 %. Решта країн визначаються як чисті імпортери. Серед всіх європейських країн тільки Україна є нетто-експортером антрациту: у 2014 р. експорт становив 51 % від національного видобутку. Отже, тривалий період часу Україна, не маючи достатніх обсягів інших видів енергоресурсів, експортувала легкодоступний антрацит – важкозамінний у національному паливно-енергетичному комплексі.

Зростання пропозиції у ЄС із США робить понижуючий тиск на експорт українського енергетичного вугілля, який впав з 1,4 млн т у 2010 р. до 0,8 млн т у 2014 р. Основними причинами, за якими українське вугілля втрачало свою частку у країнах ЄС, були нижчі ціни і кращу якість американського вугілля [2].

Наявна проблема з видобутком антрацитів вимагає розширення видобутку та застосування іншого бітумінозного вугілля задля збереження імпортової незалежності України у вугільній сфері: збільшення вуглеводобутку можливе у Дніпропетровській області (доведені запаси за категоріями А+В+С1 (ДЗ) – 10,8 млрд т з них ті, що розробляються 9 %), у частині Луганської та Донецької областей, Львівсько-Волинському басейні (ДЗ – 1,1 млрд т, з яких розробляється 30 %), а також становлення вуглеводобутку в Харківській області (ДЗ – близько 2 млрд т, не розробляються).

У той же час максимізація видобутку кам'яного вугілля вимагає вирішення проблем функціонування самої вугільної галузі України [3]:

- 1) геологічними умовами залягання кам'яного вугілля: мала потужність пластів – 0,8–1,2 м, – що є найнижчим показником серед вугледобувних країн ЄС, різкі коливання кутів падіння пластів – від 0 до 80°, середня глибина розробки досягла 680 м, а на 31 шахті гірничі роботи ведуться на глибині 1000–1380 м;
- 2) виробничою потужністю діючих шахт: середньодобове навантаження на лаву складає від 300 до 400 т / добу, а середня довжина

лави – 160–170 м. Кількість комплексно-механізованих очисних вибоїв з низькими навантаженнями (менше 500 т / добу) становить понад 50 %;

- 3) старінням шахтного фонду та погіршенням стану гірського господарства. 2/3 шахт працюють понад 30 років, ще 1/4 – понад 50, а 20 % – понад 70 років, 95 % шахт не реконструювалися вже 20 років.

Зважаючи на ці обставини, основним напрямом економічних реформ у вугільному секторі держава вбачає саме у роздержавленні економічно ефективних підприємств (інвестиційно привабливих і потенційно привабливих) та ліквідації неперспективних (що повністю відпрацювали промислові запаси вугілля) [4]. Незважаючи на сумніви щодо вагомості цього напрямку в лібералізації ринкових відносин на вугільному ринку України, вважається, що означене не є ключовим напрямом у забезпеченні сталого розвитку вуглевидобутку України.

Оснoву максимізацію видoбутку кам'яного вугілля має забезпечити застосування прогресивних технологій, комплексної механізації і автоматизації робіт, що має сприяти інтенсифікації очисних робіт. Серед таких напрямів доцільно виділяють [3; 5; 6]:

- ✎ освоєння ефективних способів відпрацювання тонких і супертонких пластів, зокрема, стругова і скреперостругова виїмка, гідротехнології, щитові агрегати тощо;
- ✎ збільшення довжини лав з метою досягнення більш тривалого періоду розробки виїмкової ділянки і зниження тривалості його підготовки, а також перехід неперспективних шахт на схему роботи «лава-шахта». Добовий видобуток вугілля із забою, оснащеного сучасним механізованим комплексом, з пласта потужністю 2 метри може складати 1500–2000 т на добу і більше;
- ✎ вдосконалення прохідницької техніки, здатної істотно збільшити темпи проходки для своєчасної підготовки нових очисних вибоїв замість тих, що вибувають;
- ✎ розробка та налагодження виробництва високоефективних засобів індивідуального захисту та контрольно-вимірювальних приладів

прогнозування та запобігання раптовим викидам вугілля, породи і газу в шахтах;

- № підвищення довговічності та надійності роботи стаціонарного устаткування, забезпечення автоматизації його роботи та контролю технічного стану.

За умов прискореного зростання потреб в енергетичному вугіллі до 2025-р. – на 5 % річних та уповільненого їх зростання у 2026–2030 рр. – 2,5 % річних обсяг видобутку бітумінозного вугілля може скласти 44,0 млн т. При цьому доцільно відмовитися від імпорту енергетичного вугілля та зорієнтувати національний паливно-енергетичний комплекс на споживання національних ресурсів (у т.ч. за рахунок переводу ТЕС на інші марки вугілля).

Література

1. Бобро Д. Г. Вугільна промисловість України в умовах гібридної війни». Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1890/>
2. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. Бабиюк Г. В., Ермаков А. Н. Интенсификация производства на угольных шахтах. *Научный вестник НГУ*. 2010. № 1. С. 29–32.
4. Ященко Ю. Вугільна промисловість України перебуває на шляху кардинальних реформ // Укррудпром. URL: http://www.ukrrudprom.com/digest/Vuglna_promislovst_Ukrani_perebuva_na_shlyahu_kardinalnih_reform.html
5. Шрайбер А. А., Редькин В. Б. Современные и перспективные технологии добычи угля. *Проблемы заальной энергетики*. 2008. № 17. С. 7–13.
6. Стогній О. В., Макаров В. М., Каплін М. І. Потенціал видобутку вугілля в Україні. *Проблемы заальной энергетики*. 2011. № 2 (25). С. 11–16.



УДК 005.21:005.332.4:339.92(477)

КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ: ВІД НАЦІОНАЛЬНОЇ ІДЕЇ ДО МЕХАНІЗМІВ ЗДІЙСНЕННЯ

Липов Володимир Валентинович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (м. Харків, Україна) E-mail: Lypov_vl@ukr.net

Зростання відкритості економіки України, інтенсифікація міжнародної економічної взаємодії водночас як розширює можливості суб'єктів господарювання, так і створює додаткові складнощі для їх успішного функціонування. Адже в цих умовах зростають вимоги до готовності та спроможності успішно конкурувати з іноземними продуцентами аналогічних товарів і послуг. Більше того, посилюється вплив макро- та мегаекономічного контексту забезпечення конкурентоспроможності національних виробників на зовнішніх ринках. Конкуренція мікроекономічних суб'єктів перетворюється на інструмент глобальної конкуренції держав, ключового значення в якій набуває здатність забезпечити формування конкурентоспроможних моделей господарювання, дієвих режимів підтримки позицій національних виробників.

Можна сформулювати кілька складових цієї проблеми. Серед них – формування суспільно визнаного орієнтиру, мети, національної ідеї, здатної об'єднати громадян країни; визначення об'єктивного існуючого підґрунтя формування конкурентних переваг національних виробників та обмежень, що існують у цій сфері; конкретизація механізмів, здатних забезпечити конкурентоспроможність національної економіки на глобальному рівні.

Відправним моментом варто вважати формування національної ідеї, здатної об'єднати незалежно від соціальної позиції, віку, статі громадян країни. Ми знову і знову повертаємося до проблеми, на якій акцентує увагу Б. Гаврилишин [1]. Саме наявність такої ідеї, «американської мрії», була вихідною передумовою формування США як сучасної над-

держави, створила передумови для виживання та розквіту в надскладних умовах таких країн, як Ізраїль, Сінгапур. Вирішальними кроками на шляху до формування спільної «української мрії» мають стати подолання розшарування громадян країни за рівнем доходів, заміна владних катапультів на соціальні ліфти, соціалізація моральних засад функціонування політичної і правової системи.

Важливою складовою визначення конкурентоспроможності національних виробників є природно-ресурсний потенціал (ПРП) України. Серед чинників його впливу – забезпеченість країни відтворювальними, земельними, водними, мінеральними ресурсами. Особливості природного середовища, географічного розташування, кліматичних умов впливають на формування специфіки національної культури господарювання, зумовлюють взаємовідносини з сусідами, історичний шлях розвитку. Зазначимо суперечність їх впливу на потенційну конкурентоспроможність національної економіки. *По-перше*, багатство ПРП стало для України справжнім джерелом «ресурсного прокляття». Адже можливість швидкого збагачення на основі стратегій експорту сировини веде до підризу конкурентоспроможності країни на глобальних ринках. *По-друге*, серединність географічного розташування як урізноманітнює можливості використання нашого потенціалу та запозичення досягнень сусідів, так і породжує загрози зростання вірогідності виникнення суперечностей інтересів та намагання прощтовхнути ті з них, що заважають успішному економічному розвитку України. *По-третьє*, нестійкість переваг, створюваних ПРП через вичерпання окремих його складових, зміну технологій, споживчих вподобань. *По-четверте*, суперечливий вплив ПРП на формування національної культури. Адже якщо переважання некомунальних характеристик матеріально-технологічного середовища завжди складало об'єктивну підставу формування індивідуалістичних цінностей та інститутів субсидіарної ідеології, то особливості історичного шляху розвитку (прийняття православ'я, входження до складу Російської імперії та СРСР) зумовлювали розповсюдження цінностей колективізму та комунітарної ідеології. Цей вплив, у поєднанні зі специфікою історичного шляху розвитку, зумовлює амбівалентність на-

ціональної культури, що ускладнює визначення конкурентоспроможної моделі розвитку.

Розповсюдження в Україні кумівства, сімейності, клієнтизму дозволяє стверджувати, що за соціальними орієнтаціями ціннісної системи ми виявляємося ближчими до представників *Південної Європи*. Невідповідність інститутів, запозичуваних на початкових етапах реформ цінностям, що домінують у суспільстві, зумовила конфлікт між *цінностями та впроваджуваними інститутами*. Це призводить до підриву моральних устоїв існування суспільства, його десоціалізації. Можливість довготривалого успіху національної конкурентної стратегії, побудованої на таких засадах, лишається під великим питанням. Більше того, можна прогнозувати, що підриву моральних устоїв існування суспільства гарантує його занепад у майбутньому. Отже, *визначення побудованої на засадах національної культури української національної ідеї, мрії як орієнтиру, дороговказу й одночасно комплексу цінностей, керівних принципів, настанов може та повинно стати відправним моментом розробки конкурентної стратегії інтеграції України в глобальне суспільство*. Конкурентна стратегія України повинна спиратися на притаманні національній культурі соціальні орієнтації ціннісної системи. Йдеться про опору на загально-визнані в національній культурі цінності, а не їх заміну на «більш придатні для ринкової системи господарювання».

Можна виділити кілька складових, заснованих на особливостях національної культури, стратегіях розвитку, та забезпечення національної конкурентоспроможності Японії та Італії (країн, соціальні орієнтації ціннісних систем яких виявляються близькими до українських), які варто врахувати в процесі українських реформ:

- ✎ в обох випадках нові структури зберегли високий рівень неформальних відносин, властивих колективістським і груповим культурам;
- ✎ завдяки сформованим умовам отримання рентного доходу (коли держава переспрямувала підприємницьку ініціативу на створення інноваційних конкурентоспроможних продуктів, стимулювала та підтримувала їх вихід на зовнішні ринки) розширення неформальної складової економічних відносин не призвело до тінізації самої економіки;

- /// подолання монопольного положення в національній економіці обмеженої кількості кланово-олігархічних груп відбувалося шляхом розпорошення серед найманого персоналу власності в новостворених кейрецу (Японія), формування альтернативного ПФГ сектора малих сімейних підприємств (Італія);
- /// диференціація шляхів до успіху. В Японії – домінування невеликої кількості багатопрофільних кейрецу, конкуренція на зовнішніх ринках. В Італії – двосекторну модель економіки, великі ПФГ Півночі – кластерні структури малого бізнесу «Третьої Італії». Конкуренція між цими альтернативними організаційними формами ведення сімейного бізнесу доповнюється конкуренцією на зовнішніх ринках.

Третьою складовою формування успішної конкурентної стратегії України є визначення механізмів, здатних на основі реконструктивного розвитку забезпечити конкурентоспроможність національної економіки на глобальному рівні. В їх рамках можна виділити цілий ряд тісно пов'язаних між собою конкурентних стратегій, здатних забезпечити успішну інтеграцію України в глобальний простір господарювання. В узагальненому вигляді за критерієм джерела отримання конкурентних переваг їх можна розподілити на такі групи: ринкові; цінові; виробничі; технологічні; комплексні стратегії розширення об'єкту експортної діяльності.

Опора на власний матеріально-технологічний потенціал, особливості національної культури, послідовне впровадження дієвих механізмів забезпечення конкурентоспроможного розвитку є важливими складовими механізму успішної інтеграції України в світовий економічний простір в умовах глобалізації.

Література

1. Гаврилишин Б. Національна ідея, утопія чи реальна можливість? // Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство/за ред. В. Полунєєва. Київ: ЛАТ&К, 2006. С. 26–35.



УДК 332.4

ПЕРСПЕКТИВНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Мілько Інна Валентинівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: milkoinna@gmail.com

Технологічна конкурентоспроможність товарів, підприємств і кластерів у системі національної конкурентоспроможності є складною системою, оскільки складається зі значної кількості взаємодіючих складових, внаслідок чого набуває якісно нових якостей, які не властиві її кожній складовій, розглянутій відокремлено від інших. Це твердження наочно підтверджується сучасними дослідженнями [1].

Моделювання такого складного та багатоаспектного явища, як технологічна конкурентоспроможність, вимагає урахування ряду ознак цього економічного явища.

По-перше, моделювання конкурентоспроможності видається неможливим, якщо ринок є неконкурентним. Дослідження конкурентоспроможності передбачає порівняння показників аналізованого підприємства (продукції) із показниками лідера або представника тієї ж сфери діяльності. Отже, при побудові моделі конкурентоспроможності найбільш доцільно використовувати відносні показники, що при врахуванні специфіки досліджуваного об'єкта є більш інформативним.

По-друге, конкурентоспроможність може розглядатися з позиції як суб'єкта, так і об'єкта ринкових відносин. При цьому центральною ланкою є конкурентоспроможність підприємства.

По-третє, конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта – це узагальнюючий комплексний показник його конкурентного потенціалу, який характеризує стан внутрішнього середовища та реакцію на зовнішній вплив.

Відповідно, формування технологічної конкурентоспроможності підприємства передбачає визначення і реалізацію його технологічного конкурентного потенціалу. Технологічний конкурентний потенціал забезпечується 4 основними компонентами [2]:

- 1) рівнем науково-технологічного розвитку й інтелектуального потенціалу трудових ресурсів, який забезпечує досягнутий (початковий) рівень конкурентоспроможності;
- 2) конкурентними перевагами, які є чинниками диференціації порівняно з іншими суб'єктами конкурентних відносин, що діють на мікрорівні;
- 3) соціально-економічним потенціалом територіально-економічного утворення, де працює підприємство; соціально-економічний потенціал лежить в основі перетворення потенційних конкурентних переваг на реальні (а також створення нових конкурентних переваг), і формування більш високого рівня конкурентоспроможності;
- 4) діловим іміджем підприємства, що характеризується поняттям його загальної привабливості.

Таким чином, конкурентний потенціал важливо розглядати в широкому розумінні цього поняття з урахуванням технологічного потенціалу.

По-четверте, конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентними перевагами, які є основою стратегії його технологічного розвитку. Основним носієм конкурентних переваг технологічного розвитку підприємства є продукція, що виробляється. Саме тому пропонується здійснювати моделювання технологічної конкурентоспроможності продукції підприємств з метою оцінки потенціалу конкурентоспроможності суб'єкта господарювання і можливої його зміни після вжиття ряду стратегічних заходів.

Найбільш доцільно реалізовувати підходи до моделювання технологічної конкурентоспроможності, що мають широкі можливості для комплексної оцінки ситуації, можуть бути пристосовані для подальшого управління нею. Найбільш придатними в такому руслі видається си-

туаційний підхід до моделювання і побудови прогнозу подальшої зміни рівня технологічної конкурентоспроможності.

Під ситуацією розуміємо рівень технологічної конкурентоспроможності і чинників зовнішнього середовища, що характеризується набором значущих показників. Для оцінки її рівня, що склався, доцільно використовувати показники, відібрані з позиції найбільш повного відображення конкурентних переваг підприємства.

Використання ситуаційного моделювання у визначеній площині, де виконується розрахунок стану тільки тих елементів на виході, у яких наявні зміни стану системи. Так, ситуаційне моделювання використовується виключно для складних систем, оскільки зі збільшенням складності системи частка елементів, стан яких змінюється при зміні вихідних їх параметрів, різко зменшується. Наприклад, якщо для схеми зі 100 елементів змінюють свій стан (при зміні вхідних параметрів) у середньому приблизно 50 % елементів, то для схеми із 1000 елементів тільки 10 %, при 10000 – 3 %. При використанні ситуаційного моделювання при розрахунку стану технологічної конкурентоспроможності елементів товарів, підприємств і кластерів доцільним є їх представлення у вигляді схеми або певного креслення, у якому складові частини цілого (елементи та зв'язки між ними) зображені абстрактно [3].

При здійсненні ситуаційного моделювання технологічної конкурентоспроможності продукції, підприємств і кластерів асинхронного характеру у схему включаються функціональні (логічні) елементи та їх окремі складові у їх інтегрованому вигляді множини на виходах схеми, що позначаються як x_1, x_2, \dots, x_n . При цьому e_1, e_2, \dots, e_k є характеристиками стану елементів системи. Наприклад, для технологічної конкурентоспроможності окремих товарів у системі національної конкурентоспроможності (як найпростішої множини елементів) можна формувати схему з єдиним вихідним полюсом, що характеризує її значення при певній зміні. При цьому e буде відповідно мати два значення – 0 (незмінне значення) та 1 (змінне значення) на виході. Для характеристики технологічної конкурентоспроможності підприємств і кластерів можна сформувати схему із чотирма полюсами, що характеризує 16 станів ($e_1,$

e_2, \dots, e_{16}), при цьому кожен із елементів схеми має реалізувати певну функцію із наявної множини f_1, f_2, \dots, f_k . Функція розуміється як система логічних рівнянь з опису окремого параметра технологічної конкурентоспроможності підприємства або кластера.

Так, знаючи стан елементів схеми та значення елементів на її вхідних полюсах у певний момент часу t , можна визначити стан всіх елементів, що характеризують технологічну конкурентоспроможність товарів, підприємств і кластерів у момент часу $(t+1)$.

Таким чином, можна дійти висновку, що перспективне оцінювання технологічної конкурентоспроможності продукції із застосуванням економіко-математичного моделювання найбільш доцільно реалізовувати на основі ситуаційного підходу до моделювання і побудови прогнозу подальшої зміни рівня технологічної конкурентоспроможності.

Література

1. Матвійчук С. С. Аналіз шляхів підвищення конкурентоспроможності промислових виробів за рахунок підвищення технологічності конструкції. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. С. 156–159.
2. Проценко Т. В. Основи формування та використання конкурентного потенціалу регіону. Черкаси: б. в., 2012. 20 с.
3. Деречинський Ю. М., Соколова І. В. Дослідження конкурентоспроможності торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. С. 54–58.



ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Письмак Вікторія Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент
кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна)

На сьогодні одним із основних напрямків стратегічного розвитку підприємства є концентрація на пріоритетних видах та операціях бізнесу, тобто зосередження на тих процесах, які є конкурентоспроможними та мають деякі переваги. Такий підхід у практиці Заходу має назву «ключова компетенція», саме тому передача основних логістичних функцій на аутсорсинг є новою технологією і потребує розгляду з позиції спеціфіки розвитку українського ринку логістичних провайдерів [1].

Однією з найуспішніших бізнес-моделей сучасності є аутсорсинг, оскільки така модель дає змогу досягти підприємству реальних конкурентних переваг [2]. Її особливістю є те, що аутсорсер-виконавець має повну свободу вибору способу виконання функції або процесу. На цей час існує багато функцій, що можуть бути передані на аутсорсинг, найпоширенішими з яких є виробничий аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, аутсорсинг інформаційних технологій, аутсорсинг транспортно-експедиційних послуг, аутсорсинг послуг із митного оформлення, аутсорсинг послуг зі складування, координації закупівель.

На вітчизняному ринку процес трансформації окремих логістичних структур у логістичних операторів проходить дещо сповільнено порівняно з західними ринками. В процесі здійснення логістичної діяльності постає проблема вибору механізму надходження ресурсів та їх трансформації у продукцію та послуги в межах підприємства або самостійно (інсорсинг), навіть якщо виробничі потужності розміщені в різних географічних регіонах, або із залученням аутсорсингових фірм. Згідно з оцінкою Світового банку щодо ефективності світової логістики у

2016 році Україна в рейтингу займає 80 місце, хоча в 2014 році, коли спостерігалось нестабільне, але відчутне поліпшення економічного становища, Україна займала 61 місце. На сьогодні виділяють логістику: першого рівня (1PL, внутрішня логістика); другого рівня (2PL, зовнішня логістика за умов виконання традиційного спектра послуг, включаючи транспортування та складування); третього рівня (3PL, зовнішня логістика за умов інтеграції всіх логістичних послуг у єдиний комплекс; при цьому залучаються додаткові послуги з консультування, проміжного зберігання вантажів, залучення сучасних інформаційних систем, використання численних субпідрядників); четвертого рівня (4PL, поєднання можливостей внутрішньої та зовнішньої логістики із залученням ERP-систем); п'ятого рівня (5PL, інтернет-логістика) [2].

Слід зазначити, що на вітчизняному ринку вже присутні компанії, у структуру яких введений оператор 4PL – «Метро Кеш енд Керрі» («METRO MGL Logistik GmbH»), «YarTrans Logistic», «Бреварекс», «PANWAY LOGISTICS». В Україні компанія «Метро Кеш енд Керрі» використовує систему «stock-on-line» (товар приймається за кількістю і якістю і негайно постачається на прилавок, складське зберігання в системі відсутнє), це свідчить, своєю чергою, про необхідність появи на українському ринку певної кількості логістичних провайдерів.

Незважаючи на стрімке зростання ринку перевезень, більшість компаній-вантажоперевізників мають деякі труднощі в роботі з перевізниками й експедиторами у сфері вантажних перевезень через якість послуг, які надаються, та недовіру до партнера. Однією з глобальних проблем розвитку ринку логістичного сервісу є дефіцит необхідної інформації про різні параметри ринку логістичних послуг, що приводить до наявності невизначеності при виборі перевізника.

У процесі здійснення логістичного аутсорсингу виділяють такі фази: планування (ідентифікація цільових ринків, визначення діапазону транзакцій, оцінка потенційних контрагентів, формування пропозицій співпраці); узгодження умов контрактів із контрагентами (аналіз пропозицій, оцінка сприятливих можливостей і загроз, вибір контрагентів); укладання угоди про логістичний аутсорсинг (визначення принци-

пів управління персоналом і менеджменту якості, узгодження цінових параметрів, регламентація умов контролю за ефективністю діяльності контрагентів); координаційні дії після укладання контракту щодо логістичного аутсорсингу (моніторинг ефективності виконання доручених повноважень, аналіз рівня задоволення потреб клієнтів, оперативне реагування на прояви неякісного виконання логістичних функцій, внесення коректив або припинення дії окремих контрактів).

Таким чином, передача певних функцій на аутсорсинг є світовою тенденцією і свідчить про підвищення ефективності функціонування підприємства. Досвід Євросоюзу вказує, що ринок в Україні, розвиваючись, буде рухатися від централізованих логістичних потужностей, що охоплюють всю країну, до поєднання центральних і регіональних центрів. Центральні потужності з логістики та фізичної дистрибуції вже працюють в Україні, тому поступовий розвиток регіональних центрів логістики, напевно, буде фокусуватися на місцях концентрованого потенційного попиту, що знаходяться поза зоною щоденної доступності послуг дистрибуції.

Література

1. Friedrich. J. Das CO₂ –neutrale Logistikzentrum. *Logistik fur Unternehmen*. 2012. № 11/12. S. 60–61.
2. Голоцван Л. Дело не в количестве. Тенденции и перспективы украинского рынка контрактной логистики // *Дистрибуция и логистика*. 2013. № 2. С. 22–26.
3. Бауэрокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. М.: Олимп-Бизнес, 2005. С. 577–579.
4. Бережанський А. Їхати продано // *Український діловий тижневик "Контракти"*. № 47 від 20-11-2006.



УДК 658.7

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Руденко Ганна Ростиславівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: hanna.rudenko@hneu.net

У сучасних економічних умовах вітчизняні підприємства, здійснюючи логістичну діяльність, майже не мають теоретичного та практичного підкріплення. Аналіз наукових праць із логістики зарубіжних і вітчизняних авторів Бауерсокса Д. Дж., Клосса Д. Дж., Анікіна Б. О., Алесінської Т. В., Гаджинського А. М., Сергєєва В. І., Кальченко А. Г., Крикавського Є. В., Ларіної Р. Р., Окландера М. А., Пономарьової Ю. В. показав, що багато теоретичних і методичних аспектів організації та оцінки логістичної діяльності у вітчизняній економічній науці залишаються недостатньо дослідженими. Відсутні чіткі теоретичні розробки, законодавчі акти, інструкції, достатня інформація, кошти, висококваліфіковані кадри тощо. Здійснення будь-якої діяльності також передбачає оцінку її ефективності з метою прийняття якісних управлінських рішень і підвищення конкурентоспроможності підприємств. Тому розробка теоретичних і методичних основ здійснення логістичної діяльності на підприємствах та оцінки її ефективності має наукове та практичне значення.

Мета роботи – систематизувати методи, використання яких дозволить здійснювати ефективну логістичну діяльність на вітчизняних підприємствах різних галузей і підвищить їх конкурентоспроможність.

Методичні основи – це теоретичне підґрунтя (спосіб) для виконання певної послідовності кроків, що дозволяє виконати конкретне завдання чи досягти певної мети з наукової точки зору. Систематизацію методів, використання яких дозволить здійснювати ефективну логістичну діяльність на вітчизняних підприємствах різних галузей [1–3], наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація методів, використання яких дозволить здійснювати ефективну логістичну діяльність на вітчизняних підприємствах різних галузей

Підприємства за галузями	Методи
1	2
Торгівля:	
Закупівля	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод динамічного програмування (визначення часу та розміру постачання продукції). 2. Метод мережевого планування (проектування ланцюгів постачання). 3. Теорія ігор (прийняття рішень в умовах невизначеності та конкуренції щодо здійснення ефективної закупівельної діяльності). 4. Ймовірнісний метод (організація вибіркового контролю, оцінка можливих ризиків у закупівельній діяльності). 5. Метод статистичних випробувань (розрахунки щодо виконання замовлення «точно в термін»). 6. Економетричний метод (прогнозування попиту на закуповувану продукцію, прогнозування витрат на здійснення закупівельної діяльності). 7. Комбінаторний метод (формування замовлення на закуповувану продукцію). 8. Експертний метод (вибір оптимального постачальника). 9. Метод ABC-аналізу (ранжування постачальників за значущістю)
Збут	<ol style="list-style-type: none"> 1. Теорія ігор (прийняття рішень в умовах невизначеності та конкуренції щодо здійснення ефективної збутової діяльності). 2. Ймовірнісний метод (організація вибіркового контролю, оцінка можливих ризиків у збутовій діяльності). 3. Економетричний метод (прогнозування попиту на реалізовувану продукцію, прогнозування витрат на здійснення збутової діяльності). 4. Комбінаторний метод (комплектація замовлення реалізовуваної продукції). 5. Експертний метод (вибір оптимального посередника). 6. Метод ABC-аналізу (ранжування споживачів за значущістю)
Управління запасами	<ol style="list-style-type: none"> 1. Теорія масового обслуговування (визначення ймовірностей необхідності поповнення запасів). 2. Теорія ігор (прийняття рішень в умовах невизначеності та конкуренції щодо здійснення ефективного управління запасами). 3. Ймовірнісний метод (оцінка можливих ризиків в управлінні запасами). 4. Економетричний метод (прогнозування витрат на утримання запасів). 5. Метод ABC-аналізу (ранжування запасів підприємства за значущістю)

Закінчення табл. 1

1	2
Сфера послуг:	
Складування (надання в оренду складів)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод мережевого планування (визначення оптимальної системи складування). 2. Теорія черг (розробка моделей роботи складу). 3. Теорія масового обслуговування (визначення і дослідження пропускної здатності складу). 4. Теорія ігор (прийняття рішень в умовах невизначеності та конкуренції щодо здійснення ефективної складської діяльності). 5. Ймовірнісний метод (організація вибіркового контролю, оцінка можливих ризиків у складській діяльності). 6. Економетричний метод (прогнозування витрат на здійснення складської діяльності й утримання складу, діагностика ризику). 7. Метод Паретто і метод «гарячої та холодної зон» (оптимальне розміщення продукції на складі)
Транспортування (вантажоперевезення)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод динамічного програмування (маршрутизація перевезень). 2. Метод мережевого планування (вибір виду транспорту, способу перевезення, маршрутизація перевезень). 3. Теорія ігор (прийняття рішень в умовах невизначеності та конкуренції щодо здійснення ефективної транспортної діяльності). 4. Ймовірнісний метод (організація вибіркового контролю, оцінка можливих ризиків у транспортній діяльності). 5. Економетричний метод (прогнозування витрат на здійснення транспортної діяльності та утримання автопарку, діагностика ризику). 6. Експертний метод (вибір оптимального перевізника). 7. Метод лінійного програмування (розв'язання транспортної задачі)

Конкуренція та сучасні економічні умови вимагають створення ефективного механізму управління підприємствами, в основу якого покладено, перш за все, методи, моделі, методики. Запропонована систематизація методів є основою практичних рекомендацій щодо організації та здійснення ефективної логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах різних галузей. Зокрема, були досліджені методичні основи здійснення закупівельної і збутової діяльності та управління запасами на торговельних підприємствах, а також складської і транспортної діяльності на підприємствах сфери послуг. На великих підприємствах запропоновану сис-

тематизацію методів рекомендується використовувати відділу логістики, на середніх та малих підприємствах – менеджеру з логістики у співпраці з відповідними відділами (відділами закупівель, збуту, складським господарством, транспортним відділом та ін.) чи працівниками (менеджерами із закупівель, збуту, комірниками, водіями, експедиторами та ін.).

Висновки. Таким чином, були систематизовані методи, використання яких дозволить здійснювати ефективну логістичну діяльність на вітчизняних підприємствах різних галузей і підвищить їх конкурентоспроможність. Звичайно, залишається необхідність у розробці практичних рекомендацій щодо організації і здійснення ефективної логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах інших галузей, що і буде предметом подальших досліджень.

Література

1. Бродецкий Г. Л., Гусев Д. А. Экономико-математические методы и модели в логистике. Процедуры оптимизации. М.: Академия, 2012. 160 с.
2. Просветов Г. И. Математические методы в логистике. Задачи и решения. М.: ИНФРА-М, 2015. 304 с.
3. Юдин Д. Б., Гольштейн Е. Г. Задачи и методы линейного программирования: задачи транспортного типа. М.: ИНФРА-М, 2014. 184 с.



УДК 339.1

ПЕРЕДУМОВИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ

Салашенко Тетяна Ігорівна – кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: tisandch@gmail.com

Український ринок електричної енергії (РЕЕ) перебуває в процесі трансформації, що пов'язано із переходом від старої моделі на основі одностороннього енергетичного пулу до проєвропейської моделі лібералізованого енергетичного ринку, що представляє сукупність окремих РЕЕ, розділених у часі моментом купівлі ЕЕ.

Поточна модель оптового ринку електроенергії (ОРЕ) України є зразком моделі пулу електроенергії Англії та Уельсу 1990-х рр. Однак сам британський пул було замінено Новим порядком торгівлі електроенергією в Англії та Уельсі (NETA) у 2001 р., до якого у 2005 р. приєдналася Шотландія (ВЕТТА), а у 2013 р. було прийнято Закон про електроенергетику, в якому визначено подальші напрями лібералізації РЕЕ [1]. Наразі РЕЕ України є висококонцентрованим, регульованим та ізольованим від ЄС (окрім Бурштинського енергоострова, експортний потенціал якого складає 650 МВт).

Доцільність переходу РЕЕ до перспективнішої моделі конкурентного ринку було проголошено ще у 2002 р. шляхом затвердження Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії (ОРЕ) України [2], згідно з якою передбачалося створення двох сегментів ОРЕ, ринку двосторонніх договорів і балансуючого ринку, що відповідало моделям організації ОРЕ країн-членів ЄС 15-річної давнини. Цією концепцією було заплановано чотирьохетапний перехід до повномасштабного конкурентного ринку протягом 5 років, однак тільки у 2007 р. з'явився план заходів із реалізації Концепції 2002 р. [3]. У подальшому ці заходи переносилися з року на рік та врешті-решт залиши-

лися нереалізованими (наразі Концепція та план заходів втратили чинність [4]). Отже, із 2002 р. поточна модель РЕЕ вважається перехідною до повномасштабного конкурентного ринку.

Із перебігом часу класичним для європейських РЕЕ став чотирисегментарний РЕЕ, а саме наявність ринку прямих договорів (позабіржова торгівля ЕЕ), ринку на добу наперед, внутрішньодобового та балансуючого ринків. У 2013 р. Україна прийняла першу спробу імплементувати цю модель через прийняття Закону України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» від 24.10.2013 № 663-VII [5], однак переважна більшість його положень залишилися нереалізованими, а з 01.01.2017 р. міг виникнути колапс платежів через необхідність ліквідації ДП «Енергоринок». Ця обставина, а також зобов'язання перед Європейським енергетичним співтовариством та підписані меморандуми з МВФ вимагали невідкладних дій щодо реорганізації українського РЕЕ.

11.06.2017 р. набув чинності Закон України «Про ринок електричної енергії» № 2019-VIII, який повністю відмінив Закон України від 24.10.2013 № 663-VII та частково відмінив дію Закону України «Про електроенергетику» від 16.10.1997 № 575/97-ВР (окрім окремих положень ст. 1, 12 та ст. 9, 15, 15-1 та 17). Повноцінна проєвропейська модель РЕЕ має почати діяти в Україні з 01.07.2019 р. та до 01.07.2020 р. триватиме перехідний період, за якого український РЕЕ працюватиме у ізолюваному режимі. Відтепер під РЕЕ розуміється система відносин, що виникають між учасниками ринку під час здійснення купівлі-продажу ЕЕ та/або допоміжних послуг, передачі та розподілу, постачання ЕЕ споживачам [6].

Оскільки до початку дії нової моделі ринку електричної енергії (НМРЕЕ) існуватиме мікс нормативно-правових положень старого та нового законодавства, то залишаються чинними визначення і склад учасників оптового ринку електроенергії (ОРЕ). Так, згідно зі ст. 15 Закону України «Про електроенергетику» купівля всієї електричної енергії, виробленої на електростанціях, потужність чи обсяг відпуску

яких перевищують граничні показники (встановлена потужність яких перевищує 20 МВт та / або обсяг виробництва ЕЕ у 100 млн кВт·год за попередній рік), та весь її оптовий продаж здійснюється на оптовому ринку електричної енергії (ОРЕ) України [7].

ОРЕ України є гігантською машиною з річним обігом 162,3 млрд грн з ПДВ у 2016 р. [8]. І хоча модель єдиного покупця має спонукати до розвитку конкурентних відносин на РЕЕ, більша частина його підпадає під ручне регулювання Національної комісії регулювання електроенергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) України, яке є незалежним державним енергетичним регулятором, що здійснює державне регулювання, моніторинг і контроль за діяльністю виробництва, передачею, розподілом, постачанням ЕЕ (згідно з Законом від 22.09.2016 № 1540-VIII [9]).

Наразі конкурентні відносини виникають лише в декількох секторах РЕЕ при:

- ✎ подачі цінових заявок ТЕС комерційному оператору – ТЕС щоденно подають погодинні цінові заявки та заявки робочої потужності;
- ✎ постачанні ЕЕ за нерегульованим тарифом;
- ✎ проведенні аукціонів щодо доступу до пропускної потужності між державних електричних мереж.

Генерація на АЕС, ГЕС і ГАЕС, ТЕЦ і зелена енергетика підпадають під державне регулювання, також магістральні електричні мережі є національною (ДП «НЕК Укренерго», а розподільчі мережі (так звані обленерго) – локальними природними монополіями, регулювання цих секторів ОРЕ відбувається згідно з Законом України «Про природні монополії» від 20.04.2000 № 1682-III [10]. ДП «Енергоринок» уособлює в собі оптового постачальника ЕЕ, розпорядника системи розрахунків, розпорядника коштів, головного оператора системи комерційного обліку ЕЕ, Секретаріату Ради ОРЕ України, а також розрахункового центру, що супроводжує договірні відносини. Державне регулювання за цими секторами електроенергетичної галузі здійснює НКРЕКП України.

Функціонування моделі «єдиного покупця» хоча й започаткувало окремі риси конкурентних відносин на РЕЕ, але з перебігом часу вичерпало себе, на що вказує низка проблем [11–13]:

- ✎ обмежена конкуренція на ринку через відсутність прямих контрактів між виробниками та споживачами електроенергії;
- ✎ недостатня якість електроенергії і послуг електропостачання;
- ✎ великий обсяг крос-субсидування;
- ✎ величезні борги по всьому енергетичному ланцюзі: споживач – постачальник – оператор – виробники ЕЕ;
- ✎ низький рівень інвестування та модернізування виробничих потужностей енергокомпаній;
- ✎ адміністративне втручання у потік коштів на ОРЕ;
- ✎ відсутність механізмів кредитних гарантій та управління ризиками;
- ✎ відсутність стимулів для ефективного управління обмеженнями в передавальних мережах.

Третім енергетичним пакетом ЄС, який наразі впроваджує Україна, підкреслено необхідність вертикального анбандлінгу (ст. 9 і 26 Директиви 2009/72/ЄС [14]), однак жодна директива ЄС не зобов'язує країну впроваджувати конкретну модель РЕЕ. Вибір проєвропейської моделі РЕЕ Україна здійснила самостійно. Проте таке розмежування не створить реальної конкуренції серед виробників. Як передбачається, за нової моделі РЕЕ розвиток конкуренції на оптовому рівні електропостачання можливий лише завдяки відкриттю кордонів (синхронізації з ENTSO-E) для імпорту ЕЕ.

Отже, лібералізація РЕЕ України протягом трансформаційного періоду потребує основоположних управлінських рішень організаційного, технічного та фінансово-економічного характеру, усі з яких мають бути спрямовані на задоволення поточних і майбутніх інтересів кінцевого споживача.

Література

1. Мартинюк В. І., Буць З. Ю. Огляд діяльності реформованих ринків електроенергії та тенденції ціноутворення на ринках електроенергії країн ОЕСР та Європейського Союзу // Світ енергетики України: інформаційно-аналітичне видання. URL: http://energyworld.com.ua/2_75_14-46.pdf
2. Про схвалення Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 № 1789 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1789-2002-%D0%BF>
3. Про схвалення плану заходів щодо реалізації положень Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.11.2007 № 1056-р // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1056-2007-%D1%80>
4. Про утворення Координаційного центру із забезпечення впровадження нової моделі ринку електричної енергії: Постанови Кабінету Міністрів України від 23.09.2014 № 530 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/530-2014-%D0%BF>
5. Про засади функціонування ринку електричної енергії України: Закон України від 24.10.2013 № 663-VII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/663-18>
6. Про ринок електричної енергії: Закон України від 13.04.2017 № 2019-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>
7. Про електроенергетику: Закон України від 16.10.1997 № 575/97-ВР // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/575/97-%D0%B2%D1%80>
8. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2016 році // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. URL: <http://www.nerc.gov.ua/?id=24476>
9. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг: Закон України від 22.09.2016 № 1540-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1540-19>
10. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 № 1682-III // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>
11. Масевич С. Про що новий ринок електроенергії // Бизнес: новое время. URL: <http://biz.nv.ua/experts/masevich/o-chem-novyy-zakon-o-rynke-elektroenergii-1017243.html>

12. Завербний А.С. Аналізування проблем реформування українського ринку електричної енергії // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. URL: ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/23249/1/45-311-321.pdf

13. Коссе І. Реформа ринку електроенергії в Україні // Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. URL: www.ier.com.ua/files/.../Policy.../Policy_Paper_4_final.pdf

14. Директива 2009/72/ЄС «Про спільні правила внутрішнього ринку електроенергії та про скасування Директиви 2003/54/ЄС» // Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: mre.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id



УДК 332.4

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИТУАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Стахорська Світлана Іванівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: Svetlana.Stakhorska@gmail.com

Мілько Інна Валентинівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
(м. Харків, Україна) E-mail: milkoinna@gmail.com

Розглянемо перспективне оцінювання технологічної конкурентоспроможності продукції, застосовуючи економіко-математичне моделювання на основі ситуаційного підходу. Так, знаючи стан елементів схеми та значення елементів на її вхідних полюсах у певний момент часу t , можна визначити стан всіх елементів, що характеризують технологічну конкурентоспроможність товарів, підприємств та кластерів у момент часу $(t + 1)$. Для цього доцільним є використання системи математичних рівнянь, що наведені на рис. 1.

У лівій частині отримуємо вихідні значення стану елементів системи, які вони матимуть у момент часу $t + 1$	$e_1(t+1) = f_1(x_1(t), \dots, x_n(t), e_1(t), \dots, e_k(t);$ $e_2(t+1) = f_2(x_1(t), \dots, x_n(t), e_1(t), \dots, e_k(t);$ $e_k(t+1) = f_k(x_1(t), \dots, x_n(t), e_1(t), \dots, e_k(t);$	У праву частину підставляються вхідні значення стану елементів системи, які вони мали у момент часу t
---	--	---

Рис. 1. Система математичних рівнянь визначення стану елементів системи технологічної конкурентоспроможності у момент часу $t+1$

Джерело: сформовано авторами на основі [1]

До початку моделювання за наведеною системою ($t = 0$) необхідним є початкове задання параметрів (вхідних умов) стану елементів схеми.

При цьому початкове завдання параметрів (вхідних умов) стану елементів схеми, що характеризують технологічну конкурентоспроможність товарів, підприємств і кластерів у момент часу t доцільно здійснювати за такими правилами: якщо значення параметрів на вході схеми зберігають незмінні значення у динаміці за ряд років або $x_j(t) = x_j(t+1) = x_j(t+2) = \dots$ для всіх $j = 1, n$. У цьому разі повторюють розрахунок за рівнянням для моментів часу $(t+1), (t+2), \dots (t+n)$, поки для всіх $j=1, n$ не дорівнюватиме $e_i(t+p)=e_i(t+p+1)$, що буде демонструвати значення вихідних параметрів стану елементів схеми $(t+p)$ при завданих параметрах зміни на вхідних полюсах у момент t , а у процесі розрахунків отримаємо $t+1, t+2, t+p$.

При моделюванні технологічної конкурентоспроможності продукції, підприємств і кластерів на національному ринку за виділеними вище показниками доцільно керуватися такими детермінантами:

- 1) всі показники ресурсоемності характеризують собівартість за видом технологічної конструкції продукції, тому доцільним є введення показника технологічної собівартості продукції з урахуванням її конструктивних особливостей у сфері виробництва, експлуатації і ремонту;
- 2) комплекс робіт зі зниження трудомісткості та технологічної собівартості продукції в експлуатації та ремонту полягає у такому: застосуванні конструктивних рішень, які допомагають зменшити витрати на підготовку до роботи, технічний контроль, транспортування продукції; застосуванні конструктивних рішень, які допомагають зменшити витрати ресурсів, заміну складових частин виробу, із збереженням його якості; підвищення рівня уніфікації та стандартизації складових частин виробу; застосуванні конструктивних рішень, які полегшують і спрощують умови технічного обслуговування та ремонту з метою обмеження вимог до кваліфікації персоналу, який буде здійснювати технічне обслуговування та ремонт;
- 3) технологічну собівартість продукції представляють у грошових одиницях як суму всіх статей витрат і застосовують у випадку, коли вартісні показники є головними для підприємства або кластера для

підвищення його технологічної конкурентоспроможності або як відсоток від загальної собівартості продукції. При цьому технологічна собівартість є сумою вартості матеріалів, витрат на заробітну плату працівників і накладних витрат (включаючи допоміжні матеріали, амортизацію обладнання);

- 4) поряд із абсолютною технологічною собівартістю як показник технологічної конкурентоспроможності продукції доцільно застосовувати питому технологічну собівартість за сферою її прояву. Наприклад, питому виробничу технологічну собівартість, питому експлуатаційну собівартість.

Результати моделювання відображають процес зміни стану елементів схеми, а зміни функції на вході – лише приблизно, оскільки існують проміжні результати, а отже, є статистичний ризик збою у рамках ітерації. Отже, при моделюванні технологічної конкурентоспроможності підприємств і кластерів доцільним є застосування методів синхронного характеру (наприклад, в економіці науковці застосовують метод Зейделя [2]). За цього методу моделювання необхідно використовувати систему математичних рівнянь [3].

Таким чином, для отримання послідовності, що розраховується, слід надати опис змінних входу у рівняння та виконати топологічне нумерування цих значень. Отримана нумерація повинна визначити послідовність розрахунків. Топологічне нумерування перемінних входу у рівняння здійснюється на основі присвоєння рангів. Якщо змінна буде впливати на стан елементу виходу (e_k), йому може бути присвоєний ранг 1; якщо значення має імовірність зміни (що може вплинути на e_k), йому присвоюється ранг 2. Таким чином, необхідно отримати декілька систем рівнянь для однакової послідовності вхідних наборів даних. Однак один із них буде відповідати методу простої ітерації (асинхронного моделювання), а інший – наводити альтернативні розрахунки, що характеризують стан e_k у випадках статистичного та інших збоїв і змін у рамках ітерації.

Проте при синхронному моделюванні можуть бути отримані комбінаційні рівняння в одну ітерацію (що відображає кінцевий результат).

А це неминуче призводить до неможливості дослідження проміжних станів елементу на його вплив на e_k (хоча і скорочує обсяг розрахунків). У зв'язку з цим необхідно доповнити асинхронним моделюванням на кожній ітерації альтернативними розрахунками, що характеризують стан e_k у випадках статистичних збоїв у рамках ітерації.

Таким чином, запропоноване поєднання елементів асинхронного ситуаційного моделювання із особливостями методу Зейделя (що застосовується при моделюванні синхронного характеру) є найбільш ефективним для моделювання технологічної конкурентоспроможності товарів, підприємств і кластерів у системі національної конкурентоспроможності як складної системи. Внаслідок окресленого поєднання можуть бути отримані комбінаційні рівняння на всіх етапах ітерації та сформовані альтернативні розрахунки, що характеризують стан кінцевих елементів стану у випадках статистичного та інших збоїв і змін під час реалізації певного сценарію.

Література

1. Каминский Е. А. Практические приемы чтения схем электроустановок URL: <http://www.electrolibrary.info/books/kaminski6.htm>
2. Strategy 2010. Research, Technology and Innovation for Austria / (analyses, proposal and recommendations of the Austrian council for researcher and technology development). Alpbach: ICiY, 2009 39 p.
3. Матвійчук С. С. Аналіз шляхів підвищення конкурентоспроможності промислових виробів за рахунок підвищення технологічності конструкції. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. С. 156–159.



УДК 339.972

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ Й ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ РЕЙТИНГАХ

Шейко Ірина Анатоліївна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки
(м. Харків, Україна) E-mail: irina.sheiko@nure.ua

Соціально-економічні перетворення, що здійснюються в Україні, знаходять своє відображення у зміні позицій України у світових економічних рейтингах. З огляду на сучасні умови макроекономічного стану, необхідно постійно відслідковувати місце України в міжнародних рейтингах, оскільки відповідні рейтингові місця є індикаторами її розвитку, зовнішнім баченням результатів реформ [1]. Так, Всесвітній економічний форум, укладач Індексу глобальної конкурентоспроможності [4; 5], згідно з оцінками підняв рейтинг України на 4 позиції – з 85 місця на 81 (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зміни рейтингу глобальної конкурентоспроможності для України та країн, що порівнюються з нею

Країна	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
Україна	73	84	76	79	85	81
Румунія	78	76	59	53	62	68
Естонія	34	32	29	30	30	29
Польща	41	42	43	41	36	39

Також форум поділяє країни світу на три групи залежно від стадій розвитку: країни переважно ресурсного, ефективного й інноваційного розвитку та дві проміжні позиції [4; 5]. Україна згідно з останніми рейтингами належить до проміжної групи між ресурсним та ефективним розвитком (табл. 2). Для співставлення позиції України були обрані для

порівняння такі країни, що потрапили до 2-ї та 3-ї стадії розвитку та мають індекс конкурентоспроможності вищий за український – Польща, Румунія та Естонія.

Таблиця 2

Поділ країн світу залежно від стадії розвитку

Стадія 1: Ресурсний розвиток	Проміжна позиція між 1-ю та 2-ю стадіями	Стадія 2: Ефективний розвиток	Проміжна позиція між 2-ю та 3-ю стадіями	Стадія 3: Інноваційний розвиток
Індія Кенія Киргизія Молдова Таджикистан	Азербайджан Казахстан Нігерія Україна Венесуела	Китай Грузія Македонія Румунія Російська Федерація	Аргентина Хорватія Латвія Литва Польща Туреччина	Естонія Германія Південна Корея Словенія США Японія

Джерело: сформовано автором на основі [5]

Позиція у рейтингу визначається загальним індексом, який враховує показники за 12 компонентами: інституції, інфраструктура, макроекономічна ситуація, охорона здоров'я та шкільна освіта (ці компоненти визначають базові вимоги та відповідають за ресурсний розвиток), вища освіта, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиток фінансового сектора, технологічна складова, розмір ринку (ці шість компонентів відповідають за ефективний розвиток), конкурентоспроможність бізнес-середовища, інновацій (ці дві категорії визначають інноваційний тип розвитку). Оцінка за окремими критеріями (від 0 до 7) враховується у загальному індексі з відповідним ваговим коефіцієнтом. Порівняння оцінок за окремими компонентами по аналізованих країнах наведено у табл. 3.

Згідно з наведеними даними, Україна значно поступається трьом іншим країнам по макроекономічній ситуації, розвитку інституцій, технологічній складовій, рівню розвитку фінансового сектору. Проте показники інноваційності, розміру ринку відповідають рівню країн, з якими проводиться співставлення.

Секція 2. Міжнародна конкуренція та конкурентоспроможність

Графічно динаміку зміни оцінок по компонентах індексу конкурентоспроможності наведено на рис. 1. Україні за 2017–2018 рр. вдалося поліпшити показники технологічної складової та розвитку фінансового сектора, а також макроекономічну складову.

Таблиця 3

Значення окремих компонент Індексу глобальної конкурентоспроможності за 2017/2018 по аналізованих країнах

Компоненти	Україна	Румунія	Естонія	Польща
Інституції	3,2	3,7	5	3,8
Інфраструктура	3,9	3,8	5,1	4,7
Макроекономічна ситуація	3,5	5,2	6,1	5,2
Охорона здоров'я та освіта	6	5,5	6,4	6,2
Вища освіта	5,1	4,4	5,5	5
Ефективність ринку товарів і послуг	4	4,1	5,1	4,6
Ефективність ринку праці	4	4	5	4,1
Розвиток фінансового сектора	3,1	3,7	4,9	4,2
Технологічна складова	3,8	4,8	5,9	4,9
Розмір ринку	4,5	4,6	3,1	5,2
Бізнес-середовище				
Конкурентоспроможність	3,7	3,5	4,4	4,1
Інновації	3,4	3,1	4	3,4

В рамках економічного форуму проводиться також опитування щодо найбільш загрозливих факторів, що заважають бізнесу у країнах. Так, що стосується України, то у 2017–2018 рр. такими загрозами стали: корупція, політична нестабільність, інфляція, неефективна державна бюрократія та доступ до фінансування. Цікаво, що серед країн, з якими здійснювалося порівняння, в усіх, крім України, досить важливою постає проблема нестачі кваліфікованих кадрів. Україна такої проблеми не має, а отже, здатна експортувати людський капітал у вигляді трудової мі-

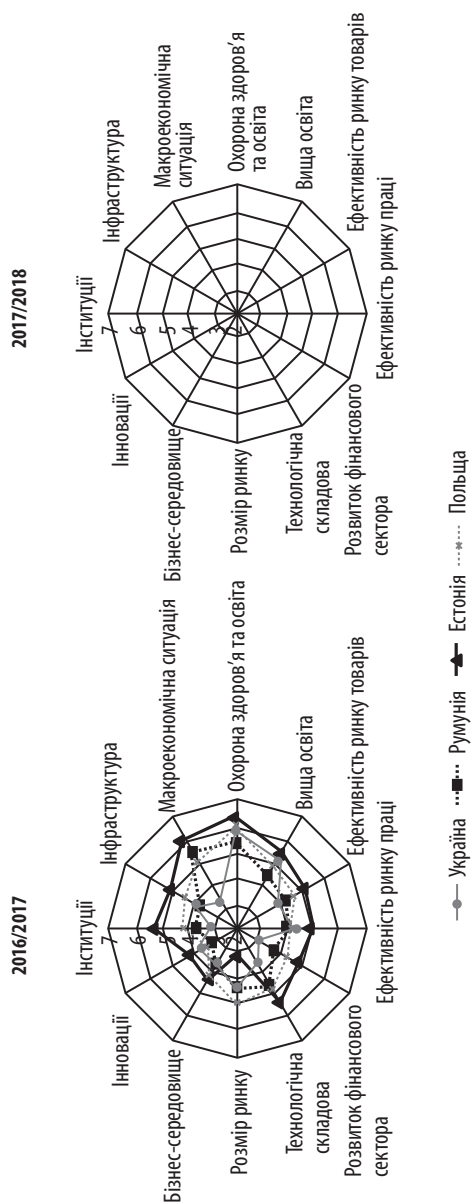


Рис. 1. Динаміка окремих компонент індексу глобальної конкурентоспроможності за 2016–2018 рр. по аналізованих країнах

Джерело: сформовано автором на основі [4; 5]

гравці, заощаджуючи кошти на освіту та перекваліфікацію європейським країнам. Проте у новому рейтингу глобальної конкурентоспроможності за 2017–2018 рр. проблема з дефіцитом кваліфікованого персоналу виникла і в Україні (щоправда, цей фактор віднесений на 10-ту позицію за важливістю серед 16 загроз).

Україна також поліпшила позиції у рейтингах інноваційності від агентства Блумберг [2] та Світового банку [3], у яких зазначені належний рівень вищої освіти у країні, кількість випускників із технічною та інженерною освітою, інтенсивність наукових досліджень. Таким чином, подальший розвиток показників інноваційного сектора здатний значно поліпшити позиції країни у світових рейтингах.

Стратегічні пріоритети України щодо підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності повинні відображатись у здійсненні внутрішніх реформ і трансформації векторів зовнішньоекономічної політики.

Таким чином, запропоноване поєднання елементів асинхронного ситуаційного моделювання із особливостями методу Зейделя (що застосовується при моделюванні синхронного характеру) є найбільш ефективним для моделювання технологічної конкурентоспроможності товарів, підприємств і кластерів у системі національної конкурентоспроможності як складної системи. Внаслідок окресленого поєднання можуть бути отримані комбінаційні рівняння на всіх етапах ітерації та сформовані альтернативні розрахунки, що характеризують стан кінцевих елементів стану у випадках статистичного та інших збоїв і змін під час реалізації певного сценарію.

Література

1. Штулер І. О. Сучасні тенденції позиціювання України в світових рейтингах в умовах циклічних коливань економіки. *Економіка та управління національним господарством*. 2016. № 2. С. 210–213.
2. The Bloomberg Innovation Index 2017. URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/2017-innovative-countries/>
3. The Global Innovation Index by World Bank. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/>

4. The Global Competitiveness Report 2016–2017 // World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>

5. The Global Competitiveness Report 2017–2018 // World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>



Секція 3
НОВА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ:
ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

УДК 001.92:658.3

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ:
ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Булєєв Іван Петрович – доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств,
Інститут економіки промисловості НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: Buleev.I.P.@nas.gov.ua

Сучасний вектор розвитку світового господарства в умовах зменшення ресурсів адаптовано до вимог IV науково-технологічної революції, V–VI технологічних укладів, формування економіки знань. В Україні також відбувається подальше зменшення матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсів, йде процес згортання промислового сектора виробництва внаслідок кризового становища в економіці та суспільстві. Перехід на сучасні технологічні уклади стримується об'єктивними та суб'єктивними чинниками. На макрорівні – це відсутність дієвих стратегій суспільного та науково-технічного розвитку, надмірне обмеження координуючої ролі держави в економіці, промисловості, розвитку підприємств, недофінансування науки й освіти, використання застарілих економічних теорій ліберального спрямування.

Вихід із кризи потребує інших, ніж це є зараз, методів вибору шляхів розвитку підприємств, перш за все, за домінантою їх інтелектуалізації – об'єктивно-суб'єктивного процесу збільшення питомої ваги творчої розумової праці персоналу у створенні суспільно необхідних продуктів, що задовольняють суспільно корисні потреби населення (держави). На цій

основі вірогідне розширення ринків, зростання добробуту працівників підприємств, населення регіонів і держави, підвищення конкурентоспроможності.

Головною домінантою виходу з кризи, подолання деградації суспільства й економіки є мобілізація внутрішніх ресурсів держави, підприємств, що якісно зростають у процесі інтелектуалізації та вбудовування її в місію і головну мету діяльності, що виходить далеко за межі підприємства, об'єднує усіх працівників та населення, координує економічні інтереси стейкхолдерів.

Сучасні провідні вчені світу стверджують, що капіталізм і соціалізм вичерпали свої можливості безконфліктного якісного розвитку, а отже, деградує. Теорія конвергенції (П. Сорокін, Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген та ін.) отримала своє відродження і реалізується у переформуванні суспільства – новий інтегральний світогосподарський уклад (гібридне світогосподарське суспільство), що комбінує кращі риси попередніх формацій і зводить до мінімуму їх недоліки. У наш час ця теорія поглиблюється та розвивається, а її втілення відбивається у розробках нового інтегрального світогосподарського укладу (НІСГУ) – нове світогосподарське суспільство, яке поєднує кращі риси капіталізму та соціалізму. Виробництво країн нових світогосподарських суспільств ефективно використовує досягнення V та VI технологічних укладів (ТУ). «Прориви» у розвитку суспільства та виробництва досягають КНР, Індія, Бразилія, В'єтнам, Лаос, Голландія, Швеція та ін., де приділяється увага не лише матеріально-технічній стороні розвитку, а й підвищенню культурно-технологічного рівня суспільства, його інтелектуалізації.

У сукупності це виходить за рамки сучасних характеристик суспільства (індустріального, інформаційного, цифрового, електронного, гіперіндустріального, постіндустріального, постекономічного тощо), людського капіталу, інтелектуального капіталу тощо. На першому місці у чинниках успіху знаходиться інтелектуалізація виробництва та суспільства, забезпечення духовності суб'єктів суспільних і виробничих відносин, збереження та розвиток загальнолюдських і національних цінностей. Для успішного розвитку суспільства й економіки необхідно мати провідну ідеологію, за-

гальну мету, що поєднує цілі людини, колективів, суспільства на мікро- та макрорівнях, ефективні механізми їх реалізації та системи мотивації бізнесу та людини у становленні НІСГУ.

Постсоціалістичні країни, у тому числі й Україна, ще не стали на цей шлях. Значною мірою має місце деградація суспільства та виробництва. Вітчизняна економіка все ще не вийшла на рівень основних показників 1991 року, а базується на застарілих економічних теоріях.

Проектом бюджету на 2018 рік, що подано Кабінетом Міністрів України у вересні 2017 р. до Верховної Ради, передбачено зростання ВВП на 3 % (за прогнозами СБ та МВФ зростання буде близько 1 %). За даними міжнародних інституцій (The Economist Intelligence Unit), у 2016 р. ВВП на душу населення в Україні склав 2,1 тис. дол. При зростанні ВВП за рік на 3 % у 2050 р. цей показник складе 5,4 тис. дол. США, що відкидає країну на одне з останніх місць світу за цим показником [1].

Досвід переконує, що більш успішно розвиваються ті країни та суб'єкти господарювання, які мають чіткі, винесені далеко за межі суб'єкта об'єднуючі цілі, що враховують інтереси працівників.

Розвиток економіки, орієнтованої на інтелектуалізацію виробництва, супроводжується її інституціоналізацією – формуванням сукупності взаємопов'язаних інститутів і інституцій – статусів, ролей, правил, норм, обмежень, контрактів, моделей поведінки та прийняття рішень. На сьогодні у світі закріпились тенденції, націлені на інтелектуалізацію суспільної праці: змінюється структура суспільного поділу праці, відбувається зменшення аграрної, скорочення індустріальної і зростання інформаційної сфер; трансформуються галузі та виробництва; інтелектуалізується система інституційного управління. Так, у країнах ОЕСР 35 % доданої вартості забезпечують сектори суспільного виробництва, що засновані на знаннях та інформаційних технологіях, а частка людського капіталу в його сукупній вартості збільшилася за останнє сторіччя в країнах Заходу з 33 % до 74 % [2, с. 33].

У сучасній економіці до 90 % приросту ВВП забезпечує НТП, а щорічний приріст продукції нових ТУ досягає 30 % [3]. Вітчизняна економіка демонструє низькі показники питомої ваги розумової праці у створен-

ні суспільно необхідних продуктів, фінансового забезпечення високотехнологічної продукції. Так, за даними Світового банку за 2015–2016 рр., витрати на дослідження і розробки в Україні склали 0,62 % від ВВП при середньосвітовому показнику – 4 % [4].

В Україні спостерігається недостатнє фінансування фундаментальних, технологічних, продуктових інновацій. Створено та поставлено на ринок інноваційних видів продукції у 2016 р. 4139 найменувань, що у 3,7 разу менше, ніж у 2000 р. Частка витрат на виконання НДР у ВВП щорічно знижується (у 2016 р. – 0,48 %, тоді як у 2010 р. – 0,75%) [5].

Зламати негативні тенденції та перейти до економіки розвитку (річний приріст ВВП не менше 10 %) можна, кардинально змінивши панівну концепцію (провідний задум, що визначає стратегію дій) функціонування господарства країни на таку послідовність: духовні цінності → політика → економіка. Вирішити питання кардинального перелому економічного розвитку та формування економіки знань в інтересах підприємств, їх працівників, суспільства неможливо без знань, спираючись лише на ліберальні цінності, на розгляд прогресу лише як зростання капіталу, у тому числі інтелектуального, людського.

Як свідчать наука та практика, головною домінантою подолання кризи повинна стати інтелектуалізація виробничих і соціальних процесів на підприємствах шляхом вироблення, прийняття об'єднуючих ідей особистості, працівників (персоналу підприємств), суспільства в цілому.

Література

1. Жмеренецький О. Глобальні економічні тренди та Україна без майбутнього // Економічна правда. URL: www.epravda.com.ua/publications/2017/07/17/627005/
2. Чистяков Е. Г., Чистякова В. Е. Интеллектуализация общественного разделения труда. Тенденции и индикаторы развития. *Вестник Российской академии естественных наук*. 2013. № 2. С. 32–40.
3. Глазьев С. Ю. Экономика будущего. М.: Книжный мир, 2017. 634 с.
4. World Development Indicators: Science and technology // The World Bank /World Development Indicators/ Tables 5.13, 2015. URL: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>.

5. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2016 році. Експрес-випуск. Київ: Державна служба статистики України, 2017. С. 1.



УДК 331.101.38:331.101.52

АКТИВІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ

Брюховецька Наталя Юхимівна – доктор економічних наук, професор,
завідуюча відділу проблем економіки підприємств,
Інститут економіки промисловості НАН України
(м. Харків, Україна) E-mail: Bryukhovetskaya@nas.gov.ua

Іваненко Лілія Вікторівна – молодший науковий співробітник
відділу проблем економіки підприємств,
Інститут економіки промисловості НАН України,
(м. Харків, Україна) E-mail: ivanenko_L@nas.gov.ua

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємств України є одним із найважливіших завдань по закріпленню їх позицій на внутрішньому та міжнародному ринках, забезпеченню сталого розвитку економіки країни. Проблеми забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств набувають особливого значення внаслідок розвитку інформаційного суспільства в розвинених країнах, стрімкого падіння виробництва та руйнування промислового потенціалу в результаті військових дій на сході держави.

В умовах становлення нової економіки, базисом якої є знання та інформація, а рівень конкурентоспроможності напряму залежить від потенціалу вітчизняних підприємств до створення і сприйняття нових знань, активності у використанні великих масивів даних, особливої цінності набувають інтелектуальна праця, інформація, знання, досвід. Фахівці вважають, що повноцінна реалізація нових можливостей залежить не лише від рівня розвитку інфраструктури, ефективності політики у сфері регулювання інформаційних взаємовідносин, а і від рівня розвитку людського капіталу, тих його елементів, які забезпечують сприйняття персоналом підприємств нових технологій, повноту їх використання [1].

Продукція підприємств високотехнологічних галузей має високий рівень доданої вартості за рахунок більш ефективного використання залучених матеріальних, трудових, фінансових та інтелектуальних ресурсів.

У кризові періоди динаміка промислового виробництва високотехнологічних секторів промисловості характеризується відносною стійкістю на тлі загального зниження ділової активності. Дані статистики країн Європейського Союзу свідчать: зниження обсягів виробництва через негативний вплив кризи 2008 р. у високотехнологічних галузях було вдвічі меншим, ніж у промисловості в цілому. Швидке відновлення виробництва у високотехнологічних галузях у наступні періоди дозволило вже до 2012 р. повернути обсяги виробництва до докризового рівня 2005 р. Обсяги виробництва високотехнологічної і переробної промисловості (*high-technology manufacturing, medium-high-technology manufacturing*) за 2005–2012 рр. збільшились на 26 % та 7 % відповідно, компенсуючи зниження низькотехнологічних (*low-technology manufacturing, medium-low-technology manufacturing*) на 6 % і 5 % відповідно [2]. В Україні більша стійкість до кризових явищ у кризові періоди спостерігається у високотехнологічній фармацевтичній галузі, обсяги виробництва в якій постійно зростали з 2006 р. по 2016 р. Індекс виробництва основних фармацевтичних продуктів і препаратів у 2016 р. становив 150,7 % щодо 2006 р., тоді як в цілому по переробній промисловості його рівень становив 73,4 % [3; 4].

Стійкість до кризових явищ демонструє і вітчизняна ІТ-галузь. Так, за даними провідних учасників цієї галузі, оборот у 2016 р. становив 2,5 млрд дол. США за експортними операціями, зайнявши 3-тє місце в загальному списку галузей-експортерів, поступившись лише сільському господарству та транспорту. Незважаючи на високий рівень безробіття в Україні, у вітчизняній ІТ-галузі у 2017 р. було створено близько 20 тис. нових робочих місць [5].

Одним із головних факторів рівня розвитку технологій, відповідно до методології розрахунку Індексу цифрової економіки і суспільства (DESI), розробленого Єврокомісією, є людський капітал разом із такими факторами, як розповсюдження широкосмугового доступу та якість зв'язку, використання Інтернету, інтеграція цифрових систем і технологій та розвиток цифрових послуг і суспільних сервісів [6].

Експерти стверджують, що розвитку високотехнічної економіки, зокрема цифрової, в Україні заважає дуже повільне оновлення матеріально-технічної бази та значна нестача кваліфікованих кадрів. За ступенем роз-

витку телекомунікаційної інфраструктури (наявністю доступу до мережі, швидкості каналів зв'язку, вартістю трафіка та архітектурними рішеннями) Україна посідає 34-те місце, на рівні Об'єднаних Арабських Еміратів, Польщі, випереджаючи Іспанію та ін. При цьому проникнення цифрових технологій у різні сектори економіки є вкрай низьким. За цим показником Україна посідає 6-те місце з кінця списку і знаходиться поруч із В'єтнамом, Нігерією, Пакистаном [7].

В той же час в Україні йде активний процес «вимивання» інтелекту, здібної кваліфікованої молоді. Цьому сприяють руйнівні процеси в економіці, освіті, підготовці фахівців. Так, за роки незалежності Україна станом на 2011 р. втратила 5 млн працездатного населення. У наступні 7 років (2011–2017 рр.) до цього слід додати ще 5–6 млн заробітчан з України, що працюють переважно у європейських країнах, країнах СНД. Це найбільш кваліфіковані працівники, що працюють за фахом, або громадяни різних спеціальностей, які вимушені працювати на некваліфікованих роботах, насамперед не за своєю спеціальністю. З України виїхало багато науковців, викладачів, провідних фахівців ІКТ, атомної енергетики, авіації, космосу.

Невідповідність людського капіталу потребам нової економіки, зокрема таких його складових, як наявні та необхідні навички, є проблемою не лише для України. Так, в інформаційних документах Єврокомісії зазначається: «*There is a global race for talent and our workforce needs to acquire high-level skills and continuously improve them to boost employability and fuel competitiveness and growth. While investment in new technologies offers the opportunity to re-shore manufacturing in Europe, a lack of skills will create a bottleneck in this process. There are increasing skills gaps and mismatches related to digital and high-tech key enabling technologies. Enterprises are reporting difficulties in finding employees with these skills¹*» [8].

¹ Існує глобальна боротьба за таланти, і наша робоча сила має набувати навичок високого рівня та постійно вдосконалювати їх для підвищення рівня працевлаштування, конкурентоспроможності та зростання. Незважаючи на те, що інвестиції в нові технології дають можливість переобладнати виробництво в Європі, брак навичок створить вузьке місце у цьому процесі. Існують зростаючі навички та недоліки, пов'язані з невідповідністю їх потребам цифрових і високотехнологічних ключових технологій. Підприємства повідомляють про труднощі в пошуку працівників з цими навичками.

В 2016 р. був прийнятий програмний документ «Порядок денний нових навичок», спрямований на забезпечення відповідної підготовки та розвитку навичок у країнах Європейського Союзу, подолання розриву у розвитку необхідних професійних навичок [9]. Україна також може долучитися до цієї ініціативи, в результаті забезпечивши підвищення рівня інтелектуалізації підприємств та їх конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародному ринках.

Література

1. Минич Е. Прывож над «цифровой» пропастью – что привез в Киев еврокомиссар Этингер // Европейская правда. 2016. 2 августа. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2016/08/2/7052853/>
2. Jaegers T., Lipp-Lingua C., Amil D. High-technology versus low-technology manufacturing // Statistics in Focus, 2013. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/High-technology_versus_low-technology_manufacturing#cite_note-2
3. Індекси промислової продукції за видами діяльності у 2016 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/iopp/iopp_u/iopp_16_u.html
4. Індекси промислової продукції за видами діяльності за 2007–2012 роки. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html
5. Украинский IT-рынок: итоги 2016 и перспективы 2017. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/2016-summary/>
6. Какая страна Европы самая «цифровая»? // «ЕвроПульт». Сайт при Представительстве Европейского Союза в Российской Федерации. URL: <https://euro-pulse.ru/news/kakaya-strana-evropyi-samaya-tsifrovaya>.
7. Апалькова В. Развитие цифровой экономики в Европейском Союзе и перспективы Украины // Мосты, 2016. № 9 (4). URL: <https://www.ictsd.org/bridges-news>
8. Skills for industry. URL: http://ec.europa.eu/growth/industry/policy/skills_en
9. New Skills Agenda for Europe. URL: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1223>



УДК 338:242.4.025

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЕКТИ СЕКТОРА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Ковальова Катерина Олександрівна – здобувач,
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна
(м. Харків, Україна) E-mail: kate.kovalyova.ua@gmail.com

Матюшенко Ігор Юрійович – доктор економічних наук,
професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна
(м. Харків, Україна) E-mail: imatyushenko@karazin.ua

ІТ-індустрія – одна з найбільш перспективних галузей в українській економіці. За даними профільного комітету Європейської бізнес-асоціації, обсяг експорту цих послуг у першій половині 2017 року збільшився на 18,3 % до 1,256 млрд дол. [4]. За результатами 2016 року ринок ІТ-послуг в Україні збільшився до 2,9 млрд дол., що становить 4 % ВВП країни. Незважаючи на кризові явища в економіці України, зростання ІТ-сектора в минулому році склало 7 % [2].

За останні 6 років ринок ІТ-послуг в Україні зріс майже в 3 рази, з 1 до 2,9 млрд дол., кількість фахівців, що працюють у галузі, збільшилася з 42 до 100 тис. осіб [2]. Середній темп зростання галузі, за винятком останніх двох років, становить 25–30 %. До 2020 року ринок ІТ-послуг має всі шанси подвоїтися, за умови, що його розвитку не протидіятимуть на державному рівні [3].

За результатами 2016 року 12 українських компаній потрапили в рейтинг 100 кращих постачальників послуг аутсорсингу The Global Outsourcing 100. При цьому в останні роки число українських компаній в цьому рейтингу продовжує збільшуватися, в попередньому році таких компаній було всього десять [5].

Галузь займає третє місце за рівнем експорту. У минулому році було надано послуг іноземним замовникам на 2,55 млрд дол. Якщо темпи зростання залишаться високими, з часом ринок ІТ-послуг зможе поборотися за друге місце з металургією [2].

Більшість найкрупніших ІТ-компаній не працюють із замовниками всередині України. Основними споживачами їхніх послуг є найбільші технологічні компанії світу.

Сьогодні можна виокремити такі найбільші проекти ІТ-компаній України [1]:

1. *GlobalLogic: інтерактивні панелі для мережі ресторанів і роботизація складів.*

В європейських відділеннях найбільшої мережі ресторанів швидкого харчування – McDonalds – можна побачити інтерактивні кіоски, де за допомогою тачскріну покупець може замовити їжу і напій і відразу ж оплатити замовлення.

У GlobalLogic також є цікавий проект з роботизації складів, які здатні функціонувати взагалі без участі людини. Завезення, переміщення товарів по стелажах і вивезення всієї продукції повністю здійснюють роботи.

2. *SoftServe: розумна система клімат-контролю і софт для спостереження за пацієнтами.*

SoftServe розробив для однієї американської компанії мобільний додаток, що дозволяє за допомогою смартфонів безперервно збирати й аналізувати пасивні дані про поведінку людей, хворих на діабет. Участь самих пацієнтів у ньому – мінімальна. На основі зібраних даних медексперти зіставлятимуть поведінкові та клінічні дані пацієнтів і досліджуватимуть вплив діабету на самопочуття, настрої і поведінку людей.

Ще один з продуктів SoftServe – розумна система клімат-контролю для компанії Panasonic Appliance Air-Conditioning Europe. Розроблене рішення дозволяє в онлайн-режимі 24/7 управляти обігрівом, охолодженням приміщень і енергоспоживанням цілого ряду локацій з одного пристрою – смартфона, планшета або комп'ютера.

3. *Luxoft: 3D моделі для нафтовиків.*

Одна з великих американських компаній (займається видобутком нафти та газу) є клієнтом Luxoft. Вони розробляли для них рішення, яке дозволяє в період первинної геологорозвідки ідентифікувати й обробляти ці дані, візуалізуючи їх в 2D- і 3D-моделях.

4. Infopulse: connected car і енергетика.

Один із нових проєктів компанії Infopulse – це сучасний продукт для автомобільної індустрії – інфотейнмент система. Її замовник – глобальний лідер-виробник з цієї сфери. Система виконує роль віртуального помічника водія, а також одночасно може розважати пасажирів.

Ще один зі свіжих проєктів компанії – розробка масштабної платформи для одного з найбільших дистриб'юторів електрики в Скандинавії, що обслуговує більше 900 тисяч споживачів. Система спрощує збір даних статистики і дозволяє генерувати більше 70 типів звітів, в тому числі необхідних для прийняття критично важливих рішень.

5. Eleks: дрони-інспектори.

У компанії є проєкт по розробці програмного забезпечення для дронів, який частково конкурує з Intel. Зазвичай дрони працюють за допомогою GPS, але спеціалісти компанії написали модуль, який дає можливість виключити GPS і використовувати дрон без нього.

Одна з ніш, в якій ще працює Eleks, стосується великих авіаперевізників – Lufthansa Embraer, Delta Air Lines. Для них компанія надає можливість інспекції літака в ангарі, за якої задається маршрут спеціальним дроном, і вони облітають навколо літака, намагаючись виявити, де є неполадки.

6. ЕРАМ: система для посилок.

Одним із великих клієнтів ЕРАМ є логістична компанія, яка функціонує в більш ніж 220 країнах і територіях по всьому світу. Продукт, який створили в ЕРАМ, замінив її численні системи взаємодії з клієнтами на єдину систему доставки посилок. Вона підтримує всі можливі способи відправлення з урахуванням різноманітних регіональних особливостей.

Наявність великих проєктів говорить про те, що український ринок інформаційних технологій є конкурентоспроможним, має перспективи для подальшого розвитку. Але, незважаючи на вражаюче зростання, український ІТ-ринок за світовими масштабами продовжує залишатися невеликим. Його частка становить 0,35 % від загальносвітового показника. Обсяг світового ринку ІТ-послуг в 2016 році перевищив 900 млрд дол., з яких більше половини припадає на США. Зараз ІТ-сектор в Україні роз-

ширюється не за рахунок збільшення частки на світовому ринку, а за рахунок зростання послуг, що надаються в світі. Для збільшення частки нашої країни на світовому ринку щорічні темпи зростання ІТ-послуг повинні перевищувати середньосвітовий рівень, забезпечуючи приріст не менше 30–40 % в рік. За оцінками експертів, у найближчі п'ять років середньорічні темпи зростання у світі складуть близько 20 %.

Таким чином, можна дійти таких висновків:

1. Потрібні державна програма, яка буде стимулювати прихід інвесторів в український сектор інформаційних технологій, і закони, що обмежують ІТ-компанії від безпідставного втручання держави в їхню роботу. Світовий досвід пропонує такі кроки для стимулювання розвитку ІТ-сектора: (1) спрощення візового режиму для іноземних інвесторів і фахівців; (2) формування технологічних парків із пільговим порядком оподаткування; (3) створення фондів для інвестування в ІТ-проекти за участю держави й іноземних інвесторів; (4) зведення до мінімуму впливу контролюючих органів на діяльність ІТ-компаній і стартапів.
2. Найближча мета вітчизняної ІТ-індустрії: подвоїти обсяг послуг, що надаються, і перейти від розробки окремих ІТ-послуг до розробки і виробництва власних продуктів. Результатом переходу на якісно новий рівень може стати різке зростання доходів у секторі інформаційних технологій. Але якщо держава буде продовжувати «тиснути» податками, продовжиться і необґрунтоване перешкоджання роботі компаній, ІТ-ринок залишиться на нинішньому рівні або почнеться його скорочення.

Література

1. Ледокол инноваций: над чем работают украинские IT-гиганты // ЛІГАБізнесІнформ, 2017. URL: <http://biz.liga.net/all/it/stati/3711843-ledokol-innovatsiy-nad-chem-rabotayut-ukrainskie-it-giganty.htm/section1/#page>
2. Несмотря на все бури: почему IT-сектор претендует на роль флагмана украинской экономики // Finance.ua, 2017. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/397906/nesmotrya-na-vse-buri-pochemu-it-sektor-pretenduet-na-rol-flagmana-ukrainskoj-ekonomiki>

3. Технологический сектор // Kvadra Invest, 2017. URL: http://kvadrainvest.com/ru/pages/news/tehnologicheskij_sektor-639.html

4. Украина нарастила экспорт IT-услуг в первом полугодии на 18,3 % // ЛІГАБізнесІнформ. 2017. URL: <http://biz.liga.net/all/it/novosti/3711336-eksport-it-uslug-v-i-polugodii-2017-goda-vyros-na-18-3.htm>

5. The Global Outsourcing 100 // IAOP, 2017. URL: <https://www.iaop.org/FORTUNE>



УДК 338

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ІНДУСТРІЯ 4.0» У ПРОМИСЛОВИХ КОМПАНІЯХ СВІТУ: ОСОБЛИВОСТІ Й ОЧІКУВАННЯ

Колбасін Євген Сергійович – кандидат економічних наук,
науковий співробітник сектора промислової політики та енергетичної безпеки,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна)

Сучасні тренди розвитку світової промисловості формуються сьогодні під впливом так званої «Індустрії 4.0», яка являє собою нову концепцію організації виробництва й управління ланцюжком створення вартості протягом усього життєвого циклу продукції, що випускається.

У широкому розумінні Індустрія 4.0 характеризує поточний тренд розвитку автоматизації та обміну даними, який включає у себе кіберфізичні системи, Інтернет речей і «хмарні» обчислення.

Індустрія 4.0 покликана суттєво зблизити промислові компанії зі своїми клієнтами за рахунок факторів як розвиток сервісу на основі специфікації замовника, інновації у сфері обслуговування клієнта, використання аналітичних даних, введення клієнт-орієнтованого маркетингу та побудови клієнт-орієнтованих ланцюжків постачання.

Результати опитувань, проведених компанією «PWC» у провідних галузях економіки, насамперед високотехнологічних, свідчать про те, що у 2016–2020 рр. компанії інвестують у концепцію «Індустрія 4.0» майже 1 трлн дол. США по всьому світі. Зокрема, загальний обсяг інвестицій у галузі електроніки сягне 243 млрд дол. США, в автомобілебудуванні – 65 млрд, у проектуванні та будівництві – 195 млрд, у промисловому виробництві – 177 млрд, у транспорті та логістиці – 97 млрд [1].

Взагалі в кожній галузі промислові компанії очікують на високий рівень інвестицій впроваджуючи концепцію «Індустрія 4.0» задля збільшення конкурентоспроможності та привабливості галузі. Для інвесторів

цей індикатор може стати вирішальним у процесі прийняття рішень щодо обсягів фінансування.

Компанії у кожній галузі очікують від впровадження концепції «Індустрія 4.0» зниження витрат упродовж до 2020 р. Більшість власників компаній в різних галузях погоджуються, що витрати в найближчі п'ять років знизяться в середньому на 3,6 %, а доходи від цифровізації портфелів продуктів і послуг будуть значно зростати в майбутньому, які будуть залежати від успішної реалізації концепції «Індустрія 4.0».

Вже сьогодні концепція «Індустрія 4.0» допомагає промисловим компаніям оптимізувати взаємовідносини з клієнтами. Три чверті респондентів (72 %), опитаних компанією «PWC», вважають, що в найближчі п'ять років сфокусуються на покращенні відносин із клієнтами протягом всього життєвого циклу продукту.

Як стверджують експерти, основні напрями таких інвестицій будуть спрямовані на удосконалення цифрових технологій, програмне забезпечення, зокрема виробництво систем (MES).

Найбільше зростання інвестицій очікується в галузі електроніки (на 7 %), автомобілебудування, хімії, будівництва, транспорту (по 5 %), а також в металургії – 4 %.

Останнім часом відбувається широке застосування платформенного підходу як ефективної технології стабільного (стійкого) взаємозв'язку з клієнтами.

Платформа є сполучною ланкою для обміну та сумісної технології, що дозволяє широкому спектру постачальників і клієнтів взаємодіяти без проблем. Ефективна платформа повинна довести клієнта близько до операції. Найбільш успішні перші ініціатори цього програмного забезпечення та інтернет-індустрії закріпили свої позиції з потужними й оригінальними платформами.

Основними розповсюдженими типами таких платформ є «Product Lifecycle Management (PLM)» (Управління життєвим циклом товару (продукту) та «Manufacturing Execution Systems (MES)» (Система автоматизації виробництва).

Ініціативні промисловці з розвитку концепції «Індустрія 4.0» будуть знаходитися в постійному пошуку переваг у таких платформах. Американська «General Electric» та німецький «Siemens» активно намагаються зайняти нішу ринку як постачальники платформ. Вони інтенсивно розробляють систему, засновану на «хмарах» для підключення машин і пристроїв різних компаній з метою полегшення угод, удосконалення логістичних операцій, а також накопичення та аналізу баз даних. Інші промислові компанії також переходять від простого збільшення своїх продуктів із цифровими функціями до більш наповнених цифрових пропозицій. Вони можуть варіюватися від повних цифрових рішень до платформи інтегратора [1].

Суттєвою перевагою промислових підприємств-виробників цих платформ є доступ до даних клієнтів, з подальшим детальним аналізом для поліпшення прогнозування їх потреб, удосконалення якості продукції та розробки нових. Маючи необмежений доступ до клієнта, власники платформ агрегують роботу багатьох інших підприємств, що, своєю чергою, може призвести до надання повної цифрової екосистеми [1].

Безумовно, в основі четвертої промислової революції лежать цифрові дані. Однак темпи зростання великих масивів інформації у вигляді вбудованих систем і підключених пристроїв, датчиків, а також збільшення горизонтальної та вертикальної мережі ланцюжків доданої вартості потребують ефективних і правильних методів аналітики. Отже, з'являється необхідність об'єднувати внутрішні дані з даними із зовнішніх джерел.

У зв'язку із величезною кількістю точок входу компаніям необхідно прийняти ретельно виважений підхід до безпеки даних, а також удосконалювати рівень цифрової довіри.

Сьогодні аналіз даних і цифрова довіра являють собою основу «Індустрії 4.0» та стають все більш важливими індикаторами у процесі прийняття рішень промисловими компаніями різних галузей. Численні опитування та дослідження, що впроваджує компанія «PWC», це цілком підтверджують.

Зростання значущості акумуляції, аналізу та використання даних для прийняття рішень у середньому збільшиться на третину в загальному масштабі світової промисловості.

Дослідження показують, що компаній-лідерів із високим рівнем цифровізації та інтеграції налічується майже чверть (73 %). Важливість накопичення даних та їх аналітика відіграють важливу роль у прийнятті рішень порівняно з тими, хто має низький рівень цифровізації (38 %) [1].

Аналітичні дані надають інструменти у процесі прийняття стратегічних рішень, але не можуть повністю замінити управлінські функції.

В дослідженні [2] було виявлено, що аналіз даних буде відігравати вирішальну роль у майбутньому, однак він не зможе повністю замінити інші фактори, зокрема, такі як стратегічні рішення.

Це свідчить про те, що сучасні компанії - виробники високотехнологічної продукції потребують розширення використання великих обсягів даних. Велика кількість компаній почали складати звіти про процеси, використовуючи аналітичні дані для подальшого аналізу, контролю і вдосконалення бізнес-планування та виробництва.

Компанії досить високо оцінюють майбутній потенціал використання аналізу даних в усіх сферах діяльності, які, на думку опитаних, найближчим часом будуть пріоритетними [1].

Найбільший потенціал будуть мати такі сфери застосування аналізу даних, як «Розробка нових або оптимізації існуючих продуктів / послуг», «Загальна оптимізація бізнес-планування та управління», «Збільшення виручки від продажів», «Ефективне обслуговування / обслуговування власних коштів або продуктів клієнта» тощо.

Існують також альтернативні засоби використання аналізу даних, які застосовують компанії у процесі відслідковування на своєму "екрані радара". Вони включають у себе краще обслуговування і підтримку власних продуктів, а також більш ефективне співробітництво і прийняття рішень із партнерами.

Для підвищення конкурентоспроможності компаніям необхідно буде використовувати масиви даних у прогнозах і перспективних напрямках, які мають місце в мінливій поведінці споживачів з метою поліпшення якості продукції та розробки нових продуктів і послуг.

Література

1. Review «Global Industry 4.0 Survey 2016». Industry 4.0: Building the digital enterprise. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>
2. Report «Capitalising on the art & science in decision making: Exploring the agenda for big decisions in 2014–2015 and the process that business leaders will go through in making these decisions». URL: <https://www.pwc.ie/media-centre/assets/publications/2014-pwc-global-data-and-analytics-survey-big-decisions.pdf>



УДК 330.6:503.4

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ Й УПРАВЛІННЯ РИНКОМ БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ

Краєвський Михайло Анатолійович – аспірант,
головний науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна)

Останні декілька років питання паливного забезпечення національної економіки є вельми актуальним для України. Адже паливна незалежність є важливим орієнтиром у визначенні структури економіки країни та визначальним індикатором захищеності на світовій політичній арені. На жаль, Україна не володіє достатніми запасами корисних копалин, що є першопричиною збільшення обсягів імпорту нафти у країну [1].

Вихід з паливної залежності, а надалі й перехід до експортування власного паливного продукту можливий завдяки виробництву альтернативних видів палива, зокрема біопалива, а саме біодизеля та біоетанолу.

Біодизель являє собою паливо, що вироблене з рослинних олій або тваринних жирів. Залежно від сировини фізичні властивості біодизеля можуть змінюватись в той чи інший бік. У світі загальновизнані європейські стандарти для біодизеля, що вироблений з ріпакової олії. Отже, надалі всі дані, що стосуються біодизеля, характеризують паливо саме такого походження. Процес виготовлення засновано на етерифікації, яка дозволяє значно зменшити в'язкість олії і робить біодизель придатним для використання в дизельних двигунах.

За фізичними властивостями біодизель являє собою рідину жовтого кольору, яка може бути різних відтінків. Вона майже не змішується з водою, має високу температуру кипіння та низьку пружність пари. Виготовлений з незабрудненої сировини біодизель є нетоксичним. Біодизель не має неприємного бензолового запаху, а вихлоп машини, що працює на ньому, пахне смаженим насінням. Вуглецю у вихлопі рівно стільки, скільки споживається із атмосфери тими ж рослинами, з яких отримана олія.

В той же час один гектар ріпаку може поглинати до 20 т вуглекислого газу за сезон. Біодизель, що потрапляє у довкілля, дуже швидко піддається біологічному розкладанню, на відміну від мінерального палива, один літр якого здатен забруднити 1 млн літрів питної води та призвести до загибелі водяної флори та фауни. Біодизель, за умови потрапляння у воду, не наносить шкоди ані рослинам, ані тваринам. Крім того, він піддається практично повному біологічному розпаду [2].

Біоетанол за властивостями являє собою етанол, який отримують при переробці рослинної сировини, що містить крохмаль і цукор, тому використовується він як біопаливо. Також можна налагодити виробництво біоетанолу з целюлози. На сьогодні виробництво біоетанолу вигідніше проводити з цукрової тростини. Біоетанол відрізняється від алкогольного спирту відсутністю води у складі і скороченим процесом дистиляції [3].

За останні 15 років виробництво «зеленого» палива збільшилося в десятки разів, а його поточний обсяг перевищив 60 млн т на рік. Всі регіони світу беруть участь у виробництві та споживанні біопалива. Міжнародні організації, незалежні консультанти та асоціації виробників біопалива прогнозують істотне зростання виробництва і споживання біопалива у світі на період до 2020 року. Передбачається, що до 2020 року близько 15 % палива для транспортних засобів у світі буде вироблятися з біологічної сировини.

На сьогодні світовими лідерами з виробництва біоетанолу є Бразилія та США [4]. Світовим лідерством ці країни в основному завдячують дієвій підтримці національного виробника з боку держав та урядів шляхом дотацій агропромислового сектору та виданням кредитів за спрощеною кредитною ставкою.

Європейський Союз поступається обсягами виробництва етанолу. На ринку біопалива ЄС більш розповсюдженим є біодизель. У країнах Європи проблема збільшення виробництва біопалива є одним зі стратегічних пріоритетів держав-учасниць, тому це виробництво користується широкою державною підтримкою. Наприклад, у Швеції ціна на біоетанол на 25 % нижча за ціну на бензин, у той же час податки на біопаливо менші на 20 % [5].

Україна має усі передумови для збільшення виготовлення альтернативних видів палива та зменшення імпорту нафти з-за закордону. Вона має переваги перед країнами Європи за розмірами посівних площ та географічним положенням. Зараз більша кількість ріпаку та ріпакової олії, дець приблизно 80%, йде на експорт до Європейського Союзу.

Спроби стимулювати розвиток альтернативної енергетики (у тому числі й виробництва біопалива) в Україні розпочалися практично з моменту здобуття нею незалежності.

У 2000 р. в Україні прийнято Закон „Про альтернативні види рідкого і газового палива” (№ 1391-XIV), де визначалися основні принципи державної політики у сфері використання альтернативних видів палива, а також передбачалося надання підтримки проектам використання біогенераторного газу й рідкого палива з біомаси, однак конкретних фінансових механізмів такої підтримки розроблено не було [6]. У 2003 р. Верховна Рада ухвалила Закон № 555-IV „Про альтернативні джерела енергії” [7]. У 2006 р. була затверджена „Державна програма розвитку виробництва біодизеля на період до 2010 року”. Планувалося побудувати майже 20 заводів з виробництва біодизеля потужністю від 5 до 100 тис. т на рік. Це дало б змогу щороку виробляти не менше 623 тис. т біодизеля.

Також були прийняті урядом:

- ✎ Розпорядження КМУ від 15.03.2006 № 145 „Про затвердження „Енергетичної стратегії України на період до 2030 року”;
- ✎ Закон України від 16.03.2007 № 760-V „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження”;
- ✎ Закон України від 25.09.2008 № 601-VI „Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення „зеленого” тарифу”;
- ✎ Закон України від 01.04.2009 № 1220-VI „Про внесення змін до Закону України „Про електроенергетику” щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії”;
- ✎ Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.02.2009 № 276-р, у якому була схвалена „Концепція Державної цільової науково-

технічної програми розвитку виробництва та використання біологічних видів палива”.

І, нарешті, Закон України від 21.05.2009 № 1114 «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива», який відкриває шлях «зеленому» пальному, що здатне частково замінити традиційні нафтопродукти. Цей закон запроваджує цілу низку стимулів і переваг для виробників біопалива. Зокрема, з січня 2010 р. на 10 років звільняються від сплати податку на прибуток продавці біопалива й обладнання для його виробництва. Окрім того, для моторного біопалива запроваджена нульова ставка акцизного збору та скасоване ввізне мито на обладнання для виробництва біопалива. Головною перевагою нового закону є скасування державної монополії на виробництво біоетанолу та розширення можливостей для приватної ініціативи. На думку фахівців, у найближчі 5 років Україна може замінити як мінімум 30 % імпорту традиційного палива біопаливом власного виробництва.

Зважаючи на вищевикладене, можна дійти висновку про необхідність подальшого пошуку альтернативних інструментів державної підтримки виробництва біопалива в Україні.

Література

1. Украина с начала года увеличила импорт нефти в 2,6 раза // УНИАН. URL: <https://economics.unian.net/energetics/2170611-ukraina-s-nachala-goda-uvlechila-import-nefti-v-26-raza.html>
2. Золотарьова О., Шнюкова Є. Куди прямує біопаливний індустрія? *Вісник НАН України*. 2010. № 4. С. 10–20.
3. Енергія природи: інформаційний портал про альтернативні джерела енергії у світі та Україні. URL: <http://www.alternative-energy.com.ua>
4. BP Statistical Review of World Energy June 2017. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf>
5. Васильов Р. Г. Перспективы развития производства биотоплива в России. Сообщение 1: биодизель. *Вестник биотехнологии*. 2007. Т. 3, № 1. С. 47–54.

6. Про альтернативні види палива: Закон України від 14.01.2000 № 1391-XIV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1391-14/ed20000114>

7. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 20.02.2003 № 555-IV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>



УДК 336:658:330

ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Кривцун Даниїл Юрійович – студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки
(м. Харків, Україна)

Посилення внутрішніх і зовнішніх загроз у соціально-економічній сфері, кризові перетворення, економічний спад у країні, втрата вітчизняними підприємствами частини ринків збуту значно ускладнюють умови їх господарювання. На сьогодні для більшості промислових підприємств країни постає питання виживання в умовах складних трансформацій економічної системи, що вимагають від українських підприємств відповідності високим вимогам сучасного глобального ринку: підвищення ефективності господарювання на якісно новій основі.

Як показує світовий досвід, подолання глибокої кризи та подальше зростання неможливі без інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості країни.

Відновлення економічного зростання в Україні вимагає побудови нової моделі економічного розвитку, заснованої на інноваціях з їх інвестиційним забезпеченням. Цей напрямок зростання сьогодні виступає основним фактором здійснення перебудови економіки і є важливою складовою соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз статистичних даних, наведений в табл. 1, показав, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні переважно були власні кошти підприємств. В 2016 році для фінансування інноваційної діяльності було витрачено 22036,0 млн грн власних коштів підприємств (або 94,9 % загального обсягу витрат на інновації). Обсяг коштів державного бюджету у 2016 р. становив 179 млн грн (0,8 %); порівняно з 2010 р. він збільшився на 92 млн грн, або на 0,3 %. Обсяг коштів іноземних інвесторів також значно скорочується: так, у 2016 р. порівняно з 2010 р. вони зменшилися на 2388 млн грн, або на 29,9 % [1].

Фінансування інноваційних процесів власними фінансовими ресурсами стримує інноваційний розвиток і збільшує відставання вітчизняних підприємств у впровадженні нововведень. Варто зауважити, що світовий досвід фінансування інноваційної діяльності свідчить про переважне використання саме позикових коштів із різних джерел.

Таблиця 1
Джерела фінансування інноваційної діяльності

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	з інших джерел
		млн грн			
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014*	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015*	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016*	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Недостатність внутрішніх інвестиційних ресурсів актуалізує залучення у промисловий сектор прямих іноземних інвестицій. Задовільним для інвестиційно-інноваційної безпеки України вважається рівень залучення прямих іноземних інвестицій, за якого відношення їх чистого річного приросту до ВВП знаходиться на рівні 6 %. Натомість в Україні цей показник є критично низьким і виявляє тенденцію до скорочення.

Рушійними силами, які негативно впливають на приплив іноземних інвестицій в економіку країни, є політична нестабільність, збройні конфлікти, міждержавні або міжурядові етнічні, політичні та громадянські конфлікти, у тому числі масові заворушення [2]. Відомо, що на інвестиційний клімат в державі безпосередньо впливають ризики: чим вищим є

рівень ризику, тим меншим буде приплив інвестицій в країну. В умовах, що склалися, інвестувати в економіку України досить складно. На сьогодні інвестори знаходяться в стані очікування стабілізації ситуації у країні, покращення бізнес-клімату та створення сприятливих умов для інвестування та ведення бізнесу [3, с. 46].

Економічні перетворення 1990-х рр., які супроводжувалися різким падінням рівня виробництва та платоспроможності на тлі високих темпів інфляції, позначилися неухильним зниженням інноваційної активності промислових підприємств, що сьогодні набуло незворотного характеру. В останні роки ця проблема тільки загострилася: якщо у 1997 р. питома вага кількості підприємств, що впроваджували інновації, від загальної кількості промислових підприємств становила 17 %, у 2010 р. – 11,5 %, однак в 2016 р. їх питома вага практично досягла рівня 1997 р. і становила 16,6 % [2]. Однак таке «поліпшення» ситуації пояснюється неврахуванням у статистичних даних тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Базовим елементом ефективної інноваційної діяльності є підготовка виробництва нової продукції, яка включає всі етапи – від здійснення дослідно-конструкторських робіт до ринкової апробації встановленої серії нових виробів, однак цей елемент взагалі винесений із статистичної звітності підприємств і віднесений до інших витрат, обґрунтування змісту яких не наводиться в жодних методологічних поясненнях до статистичної звітності. Такий підхід ставить під сумнів об'єктивність інноваційних витрат загалом [4].

Значною перешкодою для інноваційно-інвестиційного розвитку є недосконалість законодавчої і нормативно-правової бази. Програми уряду та законодавчі акти, що декларували інноваційну спрямованість розвитку вітчизняної економіки, є досить формальними, непослідовними, такими, що не виправдали очікувань і прогнозів. Управління інноваційними процесами на державному рівні здійснюється безсистемно, без належної уваги до їх інвестиційного забезпечення та відповідного контролю. Без чіткої законодавчої бази та ефективної інституційної системи її використання

не діють стимули розвитку інноваційної діяльності та трансферу технологій, втрачаються можливості для науково-технічного розвитку країни [3, с. 47].

Важливим напрямком у стратегії втілення державної політики розвитку має стати законодавче стимулювання інноваційно-інвестиційної активності, формування сприятливого нормативно-правового середовища й інноваційно-інвестиційного клімату, реалізація механізмів стимулювання створення ефективної інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Література

1. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Інвестиційний та економічний клімат України в умовах російської агресії. URL: <https://www.facebook.com/inf.center/posts/592020837608143>
3. Лесько О. Й., Причепа І. В. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств за сучасних умов. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2016. № 1. С. 44–48.
4. Лобас І. В. Особливості інноваційно-інвестиційної політики України. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf>



УДК 336.1:352

ПЕРСПЕКТИВИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Курило Оксана Богданівна – кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»
(м. Львів, Україна) E-mail: laputa@meta.ua

Занюк Анастасія Федорівна – студент,
Національний університет «Львівська політехніка»
(м. Львів, Україна) E-mail: arrrkcmlyulm@ukr.net

У сучасних умовах розвитку України процеси децентралізації набувають все більшого розголосу: бюджети органів місцевого самоврядування стають самостійними й отримують право розпоряджатися бюджетними коштами відповідно до чинного законодавства, що сприяє регіональному розвитку в Україні. Відповідно до ст. 140 змін до Конституції: «Місьцеве самоврядування здійснюється територіальною громадою як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування шляхом самостійного регулювання суспільних справ місцевого значення та управління ними в межах Конституції і законів України» [1]. Фінансова децентралізація створює підґрунтя для соціально-економічного розвитку територій. Грошова допомога держави об'єднаним територіальним громадам зумовлює створення соціальної інфраструктури та стимулює роботодавців до створення нових робочих місць. Тенденції регіонального розвитку в Україні стають основним суб'єктом реалізації соціально-економічних програм.

Експерти ОЕСР визначають політику регіонального розвитку як багаторівневий та інноваційний підхід, орієнтований на місцеві умови та адаптований до типу регіону. Довгострокова політика розвитку розроблена з урахуванням переваг кожної територіальної громади, спрямована на підвищення ефективності діяльності держави в цілому.

Слабкі позиції органів місцевого самоврядування у забезпеченні економічного росту стимулюють державу до змін на підтримку інфра-

структури об'єднаних територіальних громад: удосконалення системи перерозподілу податків та зборів на користь місцевих бюджетів, фінансування інвестиційних проектів регіонального розвитку, підвищення рівня зайнятості населення, розвиток бізнесу. Крім того, органам місцевого самоврядування надана можливість приймати рішення щодо підвищення тарифних розрядів працівникам державних установ, що фінансуються за рахунок місцевих бюджетів. Отож, головна ціль реформи місцевого самоврядування полягає у наданні права об'єднаним територіальним громадам самостійно вирішувати питання місцевого значення, за рахунок власних ресурсів [2].

Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів. Ці зміни здійснюються для забезпечення реалізації важливих проектів місцевого розвитку за рахунок тих коштів, надмірна частина яких раніше витрачалася на утримання державного апарату управління.

Крім звичайного трактування політики регіонального (місцевого) розвитку, в країнах-членах ОЕСР виокремлюють декілька істотних складових такої політики – врахування місцевих умов, інтегрована міжгалузєва політика (у галузях реалізовується продуктивніше та швидше, якщо враховані відмінні територіальні особливості), багаторівневе урядування та співпраця. При цьому особливу увагу концентрують на економічно відсталих територіях.

Впровадження в Україні політики регіонального розвитку надає об'єднаним територіальним громадам ряд прав у різних сферах діяльності: фінансовій, архітектурно-будівельній, земельній (рис. 1).

У майбутньому об'єднані територіальні громади матимуть компетенцію вирішувати питання у сфері освіти, охорони здоров'я, дозвілля, соціально-економічного розвитку, інфраструктури між рівнями місцевого самоврядування.

Реформа місцевого самоврядування дозволила децентралізувати базові адміністративні послуги, повернути громадам повноваження, що їм належали: реєстрацію нерухомості, бізнесу, передати на місця повноваження із реєстрації місця проживання особи.



Рис. 1. Права об'єднаних територіальних громад після децентралізації

Основні перспективи децентралізації для регіонів України наведено на рис. 2.

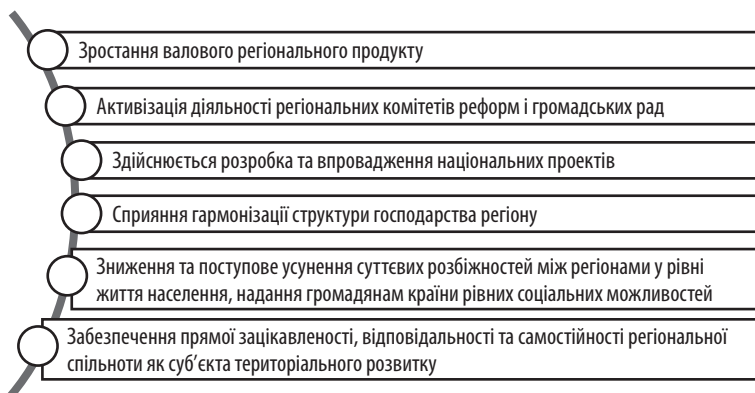


Рис. 2. Перспективи децентралізації для регіонів України

Економічний розвиток відсталих регіонів досягається за рахунок ефективного використання наявних ресурсів, створення нових робочих місць і збільшення надходжень до місцевого бюджету. За даними Міністерства фінансів, у 2017 році надходження власних коштів до місцевих бюджетів порівняно до 2016 року зросли на 182,7 % (табл. 1) [3].

Аналіз надходжень до місцевих бюджетів протягом 2016–2017 років свідчить про їх збільшення. Зокрема, обсяг надходжень податку на доходи фізичних осіб зріс у 2017 році на 2395,9 тис. грн порівняно до 2016 році. Крім того, зросла порівняно до попереднього року величина власних до-

ходів від надходження плати на землю (на 179,9 тис. грн), єдиного податку (на 256,4 тис. грн), податку на нерухоме майно (39,8 тис. грн).

Таблиця 1

**Надходження власних доходів 366 ОТГ за січень – вересень 2016–2017 років,
тис. грн**

Платежі до бюджету	Надходження		Відхилення	
	2016 рік	2017 рік	абсолютне	відносне, %
Податок на доходи фізичних осіб	1200,4	3596,3	2395,9	299,9
Акцизний податок	522,1	426,8	-95,3	81,7
Плата за землю	888,6	1068,5	179,9	120,2
Єдиний податок	606,0	862,4	256,4	142,3
Податок на нерухоме майно	57,2	97,0	39,8	169,6
Всього	3420,5	6250,5	2830,0	182,7

Крім того, особливість регіонального економічного розвитку полягає у застосуванні потенціалу державних і місцевих людських, матеріальних і фінансових ресурсів.

Хоча Україна робить лише перші кроки на шляху до децентралізації та економічного зростання, та все ж певні зрушення є відчутними, вони містять регіональні особливості та певні приклади самоуправління.

Література

1. Про попереднє схвалення законопроекту про внесення змін до Конституції України щодо децентралізації влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.08.2015 № 656-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656-19>
2. 2015 рік реформ. Децентралізація. Проміжні результати та плани на 2016. URL: <http://reforms.in.ua/ua/news/2015-rik-reform-decentralizaciya-promizhnierezultaty-ta-plany-na-2016/>
3. Моніторинг процесу децентралізації станом на жовтень 2017 року 2016. URL: http://decentralization.gov.ua/monitoring2017_10_ua#main-info



УДК 338.22.021.1:67(477)

НЕОІНДУСТРІАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Полякова Ольга Юріївна – кандидат економічних наук, доцент,
завідувач сектора макроекономічного аналізу та прогнозування,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна)

Шликова Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук,
науковий співробітник сектора енергетичної безпеки та енергозбереження,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
(м. Харків, Україна)

Конкурентоспроможність країни є результатом реалізації нею власного потенціалу та здійснення державної політики у багатьох напрямках. Протягом останніх п'ятнадцяти років питома вага промисловості у ВВП України була нижчою за середньосвітовий рівень, відбувалось скорочення частки високотехнологічних галузей промисловості, що є однією з причин низької конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Незважаючи на те, що зменшення промислового виробництва було характерним для багатьох розвинених країн світу протягом останніх десятиріч, на сьогодні визнана провідна роль промисловості в економічному зростанні. Країни-лідери світової економіки та нові індустріальні держави активно протистоять негативним глобальним впливам шляхом використання новітніх досягнень науки та технологій, що втілюється у процесі становлення неоіндустріальної економіки на основі розробки та впровадження конвергентних технологій.

Отже, Україна потребує розробки власної концепції та здійснення неоіндустріальної економічної політики з використанням світового досвіду та з урахуванням притаманних внутрішніх особливостей, що має забезпечити ефективність науково-технічної та інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності економіки.

Проведений аналіз показав глибокий рівень деіндустріалізації національної економіки, яка розглядається науковцями як один з головних ризиків та викликів для України [1]. У той же час, як показано у [2], країни, в економіці яких провідну роль відіграє високотехнологічне виробництво, мають набагато кращі та стабільні результати соціально-економічного розвитку.

Загальною стратегічною метою економічної політики можна вважати досягнення стабільного економічного зростання, що узгоджується з Глобальними цілями, прийнятими ООН [3]. У широкому розумінні неоіндустріальна економічна політика – це вся сукупність впливів держави на економічних суб'єктів, спрямована на відтворення промисловості країни на принципово нових технологічних засадах як основної рушійної сили сталого розвитку.

Науково-технічна, інноваційна й інституційна політики відіграють провідну роль у структурній модернізації економіки України та забезпеченні зростання у довгостроковій перспективі на основі перерозподілу ресурсів у високотехнологічні галузі із більшою доданою вартістю.

Основним принципом неоіндустріальної економічної політики має стати орієнтація на науково-технічний розвиток, який супроводжуватиметься активізацією інноваційної діяльності. Інакше кажучи, ядро неоіндустріальної економічної політики складають науково-технічна й інноваційна політика у тісному поєднанні з промисловою політикою і політикою у сфері освіти.

Головними завданнями інноваційної політики є посилення ролі держави в забезпеченні послідовності й ефективності реалізації всіх стадій інноваційного процесу; структурна перебудова промислового сектора, що призводить до зростання частки наукоємних та високотехнологічних виробництв; розвиток кооперації між науково-дослідним і виробничим секторами;

У той же час промислова, науково-технічна й інноваційна політика не повністю визначають ефективність неоіндустріальної політики для країни. Як показано у багатьох дослідженнях, однією з передумов успішної неоіндустріалізації є ефективна інституційна політика.

Необхідність фінансового забезпечення здійснення усіх заходів неоіндустріальної економічної політики викликає залучення у її сферу податкової політики як джерела бюджетних ресурсів, інвестиційної політики – як джерела внутрішніх позабюджетних ресурсів, зовнішньоекономічної політики – як джерела зовнішніх ресурсів, бюджетної політики – як інструмента перерозподілу та контролю. Крім того, регіональна політика може сприяти ефективній реалізації неоіндустріальної економічної політики через застосування місцевих інструментів, ресурсів, а також як засіб створення мережових високотехнологічних виробництв. Нарешті структурна та грошово-кредитна політика мають забезпечити збереження макроекономічних балансів протягом усього процесу неоіндустріалізації.

Стратегічною метою неоіндустріальної економічної політики є відновлення промисловості країни для забезпечення стабільного економічного зростання та високого рівня конкурентоспроможності економіки в умовах посилення глобальних, зовнішніх і внутрішніх ризиків.

Аналіз наявного світового доробку щодо неоіндустріалізації економіки дозволив сформулювати такі концептуальні положення.

1. Неоіндустріальна економічна політика є сукупністю узгоджених впливів держави на процеси взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних і дослідно-конструкторських установ та організацій, освітніх організацій будь-якої форми власності, яка спрямована на відтворення промисловості України на нових технологічних засадах і перехід її до 6-го технологічного укладу.
2. Ядро неоіндустріальної економічної політики складають: науково-технічна політика, яка забезпечує необхідний рівень технологічної підготовки; інноваційна політика, яка забезпечує ефективну комерціалізацію новітніх технологій і їх впровадження у промисловість; промислова політика, яка забезпечує пріоритетність розвитку промислового сектора країни; освітня політика, яка забезпечує кадрову складову наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та кадри відповідної кваліфікації для промисловості.
3. Неоіндустріальна економічна політика України орієнтована на перехід до нового технологічного укладу, в основі якого – конверген-

ція проривних NBIC-технологій, що має забезпечити випереджаючий розвиток промисловості у країні.

4. Технічним критерієм ефективності неоіндустріальної економічної політики є досягнення Україною рівня технологічного розвитку провідних країн світу та рівня індустріалізації її економіки, який відповідає 6-му технологічному укладу, а також досягнення рівня інноваційної та патентної активності, який відповідає розвинутим країнам світу.
5. Критеріями суспільної ефективності неоіндустріальної економічної політики є перехід України до групи країн із доходом вище середнього за світовими оцінками та досягнення рівня зайнятості у наукоємних секторах економічної діяльності, який відповідає провідним розвинутим країнам світу.
6. Неоіндустріальна економічна політика спрямована на створення умов для розвитку наукоємних виробництв із високотехнологічними робочими місцями, які виробляють продукцію із високою доданою вартістю, конкурентоспроможну на внутрішньому та світовому ринках.
7. Ефективність неоіндустріальної економічної політики забезпечується узгодженістю та усталеністю використання вертикальних і горизонтальних інструментів усіх складових економічної політики.

Основою ефективної реалізації неоіндустріальної політики є створення життєздатної дієвої інфраструктура конвергенції знань, технологій, бізнесу та суспільства, яка підтримує функціонування спільного дослідницького простору і трансфер технологій у державі.

Література

1. Зверяков М. І. Промислова політика і механізм її реалізації. *Економіка України*. 2016. № 6 (655). С. 3–18.
2. Хаустова В. Є. Промислова політика в Україні: формування та прогнозування: монографія. Х. архів: ВД «ІНЖЕК», 2015. 384 с.
3. Глобальні цілі сталого розвитку 2015–2030. URL: <http://www.globalgoals.org/>



УДК 338.2

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАХОДИ, ЩО НЕОБХІДНІ ДЛЯ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ІНДУСТРІЇ 4.0

Сазонець Ольга Миколаївна – доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Національний університет водного господарства та природокористування
(м. Рівне, Україна) E-mail: o.m.sazonets@nuwm.edu.ua

Самойлов Павло Леонідович – аспірант,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
Національний університет водного господарства та природокористування
(м. Рівне, Україна) E-mail: p.l.samoilov@nuwm.edu.ua

Всі три промислові революції минулого були ініційовані технічними інноваціями: впровадження паросилового механічного виробництва в кінці XVIII ст., поточного (конвейерного) виробництва на початку XX ст., а також інформаційно-комунікаційних технологій для автоматизації виробництва в 1980-ті роки.

Індустрія 4.0, або нова промислова революція, також характеризується цілим рядом технологічних інновацій: великі дані та їх аналіз, автономні роботи, моделювання, горизонтальна та вертикальна системна інтеграція, промисловий інтернет речей, хмарні технології, розширена та віртуальна реальність.

Найбільш значущою та повною концепцією розвитку економіки та суспільства є «Індустрія 4.0», яка вперше була сформульована в 2011 році на Ганноверській промисловій виставці-ярмарці Х. Кагерманном, В.-Д. Лукасом, В. Вальстером та була основною темою 46-го Всесвітнього економічного форуму в Давосі, що відбувся у 2016 році [1].

Програма Індустрія 4.0 була ініційована федеральним урядом Німеччини як стратегічний план розвитку економіки країни з метою глибокої імплементації інформаційно-комунікаційних технологій у промисловість, шляхом підключення усіх ланок виробництва до глобальної мережі обмі-

ну даними [4]. Запланований перехід від автоматизованого виробництва з використанням інформаційно-комунікаційних технологій до об'єднання в єдину мережу всіх ділянок ланцюжка створення вартості. Технологічним підґрунтям слугують інтелектуальні цифрові мережи, які зроблять можливими автономні (самостійно-керовані) виробничі процеси. У світі нової промислової революції люди, машини, обладнання, системи логістики та продукти комунікують і взаємодіють один з одним безпосередньо. Виробничі та логістичні процеси інтегровані в межах компанії, щоб зробити виробництво більш ефективним і гнучким.

Це полегшує створення інтелектуальних ланцюжків вартості продуктів, які включають усі етапи життєвого циклу продукту – від ідеї продукту та розробки, виробництва, використання та обслуговування до переробки. Таким чином, бажання клієнтів можуть бути прийняті до уваги на всіх етапах – від ідеї продукту до його вторинної переробки, а також пов'язаних з цим продуктом послугах. Це дає можливість компаніям випускати продукцію, яка зроблена відповідно до індивідуальних вимог замовника легше, ніж раніше. Індивідуальне виробництво та підтримка продуктів може стати новою нормою. У той же час витрати на виробництво можуть бути зменшені, незважаючи на індивідуалізоване виробництво. Мережа компаній в ланцюжку поставок дозволяє оптимізувати не лише окремі виробничі етапи, але і цілі ланцюжки вартості. Комплексна інформація в режимі реального часу дозволяє компанії, наприклад, реагувати на наявність певної сировини. Виробничі процеси можна контролювати в межах компанії для економії ресурсів та енергії.

В Україні сектор інформаційних технологій є драйвером економічного зростання. Зокрема, через те, що обсяг експорту цього сектора за 2016 р. склав 2,31 млрд дол. США, і вийшов на 5 місце серед галузей економіки та на 4 місце за динамікою зростання експорту. Кількість ІТ компаній перевищує 1000, існує більше науково-дослідних центрів (R&D). ІТ сектор налічує понад 100 тисяч фахівців, також щороку випускається з вищих навчальних закладів близько 15 тисяч молодих спеціалістів з різних ІТ-спеціальностей. За показником людського капіталу в ІТ-галузі Україна є лідером серед країн Центральної і Східної Європи [2].

З огляду на те, що в основі Індустрії 4.0 лежать інформаційно-комунікаційні технології, Україна повинна визначити як пріоритет № 1 формування необхідних умов для створення підприємств четвертого технологічного укладу задля розвитку та подоланні системної кризи в галузі промислового виробництва.

Поняттю «Індустрія 4.0» виповнилось 6 років в цьому році, проте в нашій країні воно є маловідомим серед підприємців і маловживаним серед науковців. Науковцям, державним службовцям і підприємцям потрібно приділити увагу цій концепції розвитку економіки в ХХІ ст., адже без впровадження її елементів промислове виробництво в Україні буде приречене на подальшу стагнацію та втрату конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Щоб розпочати системну роботу зі створення передумов для розбудови екосистеми Індустрії 4.0, пропонуємо створити відповідну платформу з розвитку. Прикладом можуть слугувати аналогічні платформи, які функціонують у країнах ЄС. Зокрема, такі як Smart Industry (Швеція), Industrie 4.0 (Німеччина), MADE (Данія) [3].

Метою цієї платформи буде розробка спільних рекомендацій для всіх зацікавлених сторін, які слугуватимуть фундаментом для стійкої та надійної структури. Платформа ініціюватиме створення альянсів і мереж, які підтримують розвиток підприємницьких навичок в Україні. Метою платформи є визначення всіх відповідних тенденцій і подій у виробничому секторі та їх поєднання задля забезпечення спільного загального розуміння Індустрії 4.0. Це означає, що платформа не буде здійснювати операційну діяльність на ринку, таку як створення демонстраційних центрів, дослідницьких проектів, проте активно ініціює та підтримує їх. Так само і у сфері стандартизації платформа не буде органом, який розроблятиме необхідні стандарти. Однак платформа повинна визначити потрібні заходи щодо розробки стандартів і норм і давати відповідні рекомендації регуляторним органам. Платформою повинен керувати та очолювати міністр економічного розвитку та міністр освіти і науки, а також вископоставлені представники промисловості, науки та профспілок. Фахівці з бізнесу, науки, асоціацій і профспілок розроблятимуть оперативні рі-

шення разом із представниками різних міністерств у тематичних робочих групах.

Групи розглядають питання, що пов'язані з майбутнім, у сферах стандартизації та норм, безпеки мережевих систем, правових рамок, досліджень і робочих домовленостей. Керівний комітет, до складу якого входять представники бізнесу, розроблятиме стратегію технічної реалізації напрацювань робочих груп. Стратегічна група, до якої входять представники політики, галузевих асоціацій, науки, профспілок, урядових органів і місцевого самоврядування, покликана забезпечити політичне лідерство та мультиплікаційний ефект в соціально-політичних дискусіях про наслідки Індустрії 4.0.

Технічна робота платформи виконуватиметься в тематичних робочих групах. Робочі групи розробляють концепції окремих напрямків і конкретні рекомендації щодо дій, які при їх упровадженні повинні забезпечувати конкурентні переваги для всіх партнерів у країні. Пропонуємо створити п'ять постійно діючих робочих груп.

1. Робоча група з еталонної архітектури, стандартів і норм

Процес стандартизації, що базується на консенсусі, є необхідним для швидкої реалізації цифрових процесів промислового виробництва. Робоча група приділятиме особливу увагу мінімізації кількості застосованих стандартів. Очевидно, що стандарти та норми, що стосуються Індустрії 4.0, узгоджуються та розробляються на різних технічних рівнях і різних органах. Таким чином, платформа здійснюватиме координацію діяльності зі стандартизації та забезпечуватиме послідовні й узгоджені дії в різних організаціях та асоціаціях. Підприємства з будь-якого сектора можуть брати участь у цій роботі. Ці компанії отримують вигоду у майбутньому, якщо їхні машини, складські системи, продукція, працівники, постачальники, компанії-партнери та клієнти будуть об'єднані та зможуть обмінюватися інформацією відповідно до єдиних стандартів.

2. Робоча група з досліджень та інновацій

Робоча група оцінює поточні тематичні дослідження, щоб визначити вимоги до досліджень та інновацій з точки зору індустрії. Група також

розробляє та оновлює дорожню карту досліджень та інновацій Індустрії 4.0. Група надає свої висновки щодо необхідних інновацій і досліджень, зокрема для фінансових організацій. У той же час важливо, щоб підприємства отримували результати досліджень задля стимулювання інновацій. Особливу увагу необхідно приділити малим і середнім підприємствам для формування прикладів використання технологій Індустрії 4.0 на своїх виробництвах.

3. Робоча група з безпеки мережевих систем

Робоча група з безпеки мережевих систем допоможе вирішити питання, пов'язані з безпекою зв'язку та безпечною ідентифікацією партнерів у рамках ланцюжка створення вартості. Вона також буде спрямована на виявлення кібератак на виробничі процеси та їх наслідки. Обидва ці підходи повинні сприяти необхідній довірі між партнерами за ланцюжком створення вартості.

4. Робоча група з правової бази

Робоча група з правової бази має на меті оцінити можливості та ризики, наведені Індустрією 4.0 в юридичному плані. Робоча група функціонуватиме як “стимулятор” для підтримки розробки та впровадження нових стандартів і бізнес-моделей, а також окреслюватиме поле, де необхідні законодавчі дії.

5. Робоча група з питань роботи, освіти та професійної підготовки

Навчальні та кваліфікаційні програми у гібридних навчальних комплексах повинні бути розроблені таким чином, щоб вони дозволяли розвивати оперативні навички, навчальні процеси та нові форми навчання.

Запуск такої платформи та формування окреслених вище робочих груп зробить можливим розповсюдження інформації про технології Індустрії 4.0, створення необхідних умов для розвитку підприємств Індустрії 4.0, а також налагодження міжнародної співпраці з аналогічними організаціями та компаніями. Результатом діяльності платформи буде створення нових промислових підприємств, науково-дослідних центрів та інших суб'єктів, а також ревіталізація наявних у рамках Індустрії 4.0 в Україні.

Література

1. Скілько В. І. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 5. URL: <http://www.investplan.com.ua>
2. Вишневский Ю. Как будет работать мировая экономика через 15 лет // Власть денег. 2015. № 9/434. URL: <http://www.dsnews.ua/future/kak/budet/rabotat/mirovaya/ekonomika/cherez/15/let/05092015132200>
3. How Virtualization, Decentralization and Network Building Change the Manufacturing Landscape: An Industry 4.0 Perspective. URL: <http://waset.org/publications/9997144/how-virtualization-decentralization-and-network-building-change-the-manufacturing-landscape-an-industry-4.0-perspective>
4. Industry 4.0: The New Industrial Revolution for Europe // European Files. 2017. № 45. URL: <https://www.europeanfiles.eu/wp-content/uploads/2017/05/The-European-Files-Industry-4.0-Issue-45-january-2017.pdf>



Електронний додаток
до матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ТА ІННОВАЦІЇ:
ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ**

присвячена видатному
вченому-економісту О. Г. Ліберману

**Тези доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції**

**16–17 листопада 2017 року
м. Харків, Україна**