

КОНЦЕПТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Міжнародна колективна монографія

2018

УДК 330.341.1

X 90

Рекомендовано до друку:

Вченою радою Національного університету «Києво-Могилянська Академія» (протокол № 12 від 20.12.2018 року)

Вченою радою Комратського державного університету (протокол № 12 від 29.12.2018 року)

Вченою радою Київського університету імені Бориса Грінченка (протокол № 11 від 21.12.2018 року)

Рецензенти:

Андрушків Б.М. – доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри [менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва](#) Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя;

Котельник А. П. – доктор хабітат, професор, перший проректор з навчальної роботи, професор кафедри менеджменту Молдавської економічної академії;

Квілінський О.С. – PhD, професор Лондонської академії науки та бізнесу.

Авторський колектив:

Д.е.н., проф. Солоха Д.В., к.е.н., доц. Белякова О.В. (підр.1.1), к.е.н., доц. Гевко В.Л. (підр.1.2), к.е.н., доц. Павловська А. С., к.е.н., доц. Мильніченко С. М., к.і.н., доц. Трояновський В. Є. (підр.1.3), д.е.н., проф. Попова О.Ю., Мерзлікіна О.Г. (підр.1.4), д.е.н., проф. Фінагіна О.В., к.е.н., доц. Коваленко Ю.О. (підр.1.5), д.е.н., проф. Попова О.Ю., Волкова В.Ю., Франко А.О., Чернокижний М.А. (підр.1.6), д.е.н., проф. Левицька А.П. (підр.2.1), д.е.н., проф. Храпкіна В.В., д.п.н., проф. Матукова Г.І., к.е.н., доц. Матукова-Ярига Д.Г. (підр.2.2), д.е.н., проф. Рамський А.Ю., д.е.н., проф. Лойко В.В., к.е.н., доц. Лойко Д.М. (підр. 2.3), к.е.н., доц. Коровіна О.В. (підр.2.4), д.е.н., ст.н. сп. Кіндзерський Ю.В. (підр.2.5), к.е.н., доц. Антоненко К.В. (підр.2.6), к.е.н., доц. Тарасевич О.В. (підр.2.7), д.е.н., проф. Попова О.Ю., Сафонова Р.Ю. (підр.2.8), к.е.н., доц. Соболева-Терещенко О.А. (підр.3.1), д.е.н., доц. Болдирева Л.М., к.е.н., доц. Амеліна І.В. (підр.3.2), д.е.н., проф. Коваленко Ю.М., Алешіна Я.С. (підр. 4.1), к.е.н., доц. Гладких Д.М. (підр. 4.2), д.е.н., проф. Хамініч С.Ю., д.е.н., проф. Халатур С.М., к.е.н. Матвієць М.В. (підр. 4.3), Попович Л.О. (підр. 4.4), д.е.н., проф., Кудріна О.Ю., д.п.н., проф. Семеніхіна О.В.(підр.4.5), к.політ.н. Цибуляк А.Г. (підр. 5.1), к.е.н., доц. Коваленко Ю.О. (підр. 5.2), к.е.н., доц. Ніколайчук О.А. (підр 5.3), PhD, доцент Гасанов М. (підр. 5.4)

Концепти інноваційного розвитку підприємництва [Текст] : [Монографія]/За заг. ред. д.е.н., проф. Храпкіної В. В.; Національний університет «Києво-Могилянська академія». – **Київ:** [Видавник], 2018. – 263 с.

ISBN

Міжнародна колективна монографія присвячена дослідженню сучасного стану та проблем інноваційного розвитку підприємництва, а також пошуку ефективних напрямів їх вирішення.

Рекомендується для науковців, аспірантів і викладачів закладів вищої освіти, здобувачів економічних спеціальностей, працівників органів державного управління та місцевого самоврядування, фіскальних органів.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

- 1.1. Дослідження теоретичних концептів сталого інноваційного розвитку бізнес-середовища соціально-економічної системи регіону
- 1.2. Методологічні аспекти системної оцінки організаційної структури підприємств мережових структур в умовах сучасних трансформацій
- 1.3. Інновації в системі стимулювання розвитку бізнес-середовища регіонів України
- 1.4. Особливості формування інвестиційної привабливості територіальних громад
- 1.5. Інноваційно-інформаційні зміни в системі знань регіонального менеджменту: актуальні питання розвитку та співпраці з бізнесом
- 1.6. Забезпечення сталих відносин у розвитку підприємств

РОЗДІЛ 2. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ І МЕТОДИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- 2.1. Інноваційна модель підвищення інноваційного потенціалу підприємництва
- 2.2. Формування стратегії розвитку сучасного підприємства
- 2.3. Формування інноваційного потенціалу та розвиток ринку стартапі
- 2.4. Методичний підхід підвищення економічної ефективності управління інноваційним процесом на підприємстві за критерієм часу впровадження нового (удосконаленого) обладнання
- 2.5. Стимулювання технологічних і організаційних інновацій в промисловості: пріоритети та засоби політики держави
- 2.6. Оцінка впливу стартапів на макроекономічні показники
- 2.7. Управління комунальними підприємствами на засадах вдосконалення структури управління персоналом
- 2.8. Мотивація персоналу як складова соціально-відповідального управління підприємством

РОЗДІЛ 3.

ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

- 3.1. Концептуальні основи термінології і типології банківських карт в системі інноваційного банківського менеджменту
- 3.2. Теоретичні та методологічні підходи до інноваційного потенціалу сільськогосподарської та харчової галузі в економіці
- 3.3. Особливості управління інноваційною діяльністю морських портів України

РОЗДІЛ 4.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

- 4.1. Розвиток об'єктного регулювання банківської системи в Україні
- 4.2. Електронні кредитні платформи як потенційна загроза діяльності «класичних» банків
- 4.3. Формування фінансової стратегії українських підприємств на основі теоретичних моделей
- 4.4. Сучасний механізм фінансування закладів вищої освіти в Україні
- 4.5. Структуризація методів податкового планування та розмежування зон їхнього застосування

РОЗДІЛ 5.

МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- 5.1. Теоретико-методологічні засади формування екологічного середовища розвитку світової торгівлі
- 5.2. Інноваційні напрями реалізації контент-маркетингових інструментів розвитку зовнішньоекономічної діяльності
- 5.3. Економічна безпека країни як гарантія ведення бізнесу в міжнародному середовищі
- 5.4. Реформи інноваційного державного управління в Азербайджані

Content

CHAPTER 1

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BECKGRAUND FOR FORMING AN ENABLING BUSINESS ENVIRONMENT

- 1.1. Research of theoretical concepts of sustainable innovation development of the business environment of the socio-economic system of the region
- 1.2. Methodological aspects of systemic assessment of organizational chart of enterprises of network structures in the context of modern transformations
- 1.3. Innovations in the system of stimulating the development of business environment in the regions of Ukraine
- 1.4. Special aspects of formation of investment attractiveness of territorial communities
- 1.5. Innovation and information changes in the knowledge system of regional management: topical issues of development and cooperation with business
- 1.6. Providing the sustainable relationships for enterprise development

CHAPTER 2

INNOVATIVE APPROACHES AND METHODOICAL TOOLS FOR DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

- 2.1. Innovative model of increasing the innovative potential of entrepreneurship
- 2.2. Forming a strategy for the development of modern enterprise
- 2.3. Formation of innovative potential and development of the startup market
- 2.4. Methodical approach to improving the economic efficiency of management of innovation process at the enterprise by the time criterion of implementing a new (advanced) equipment
- 2.5. Stimulation of technological and organizational innovations in industry: priorities and ways of state policy
- 2.6. impact assessment of startups on macroeconomic indicators
- 2.7. Management of public utility companies on the basis of improving of the personnel management structure
- 2.8. Employee engagement as a component of socially responsible business management

CHAPTER 3

SECTORAL SPECIFICITIES OF INNOVATIVE MANAGEMENT AND MARKETING

- 3.1. Conceptual framework of terminology and typology of bank cards in the system of innovative bank management
- 3.2. Theoretical and methodological approaches to the innovative potential of the agricultural and food sector in the economy
- 3.3. Peculiar features of innovative management of sea ports in Ukraine

CHAPTER 4

FINANCIAL SUPPORT FOR BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

- 4.1. Development of object management of the banking system in Ukraine
- 4.2. Electronic loan platforms as a potential threat to the activities of "classical" banks
- 4.3. Formating a financial strategy of Ukrainian enterprises on the basis of theoretical models
- 4.4. The modern mechanism of financing higher education institutions in Ukraine
- 4.5. Structuring the methods of tax planning and delimiting the zones of their application

CHAPTER 4

INTERNATIONAL ASPECTS OF ENTERPRENEURIAL DEVELOPMENT

- 5.1. Theoretical and methodological principles of forming the ecological environment of the development of world trade
- 5.2. Innovative directions of implementation of content-marketing tools for the development of foreign economic activities
- 5.3. Economic security of the country as guarantees of doing business in the international environment
- 5.4. Reforms of innovative public administration in Azerbaijan

ВСТУП

Сучасні умови господарювання свідчать про об'єктивну необхідність забезпечення інноваційності діяльності підприємства як передумови його розвитку у глобальному конкурентному середовищі. Для вітчизняних підприємців забезпечення інноваційного розвитку є, по суті, єдиною передумовою їх виживання та потенційного виходу на світові ринки.

Питанням теоретичних і практичних аспектів інноваційного розвитку підприємництва присвячені наукові розробки відомих українських і зарубіжних учених. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанням інноваційного розвитку підприємництва, слід зазначити про недостатнє висвітлення питань пов'язаних з концептуальними засадами інноваційного розвитку підприємництва, що зумовлює актуальність та необхідність даного дослідження.

Головною метою виконаного дослідження було поглиблення та вдосконалення теоретичних положень щодо формування концептів інноваційного розвитку підприємництва.

У представленій монографії висвітлено інноваційні підходи і методичні інструменти розвитку підприємництва, проблемні аспекти теоретико-методологічних засад формування сприятливого бізнес-середовища, досліджено галузеві особливості інноваційного менеджменту та маркетингу, розкрито окремі питання фінансового забезпечення розвитку підприємництва в Україні та міжнародні аспекти розвитку підприємництва.

Представлені в монографії погляди та результати досліджень колективу авторів мають на меті вирішення ключових проблем інноваційного розвитку підприємництва із урахуванням сучасної політичної та економічної ситуації в Україні та тенденцій і закономірностей розвитку світової економіки.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі та нормативно-правові акти з питань інноваційного розвитку, аналітичні матеріали, результати наукових розробок вітчизняних і зарубіжних вчених.

Ця монографія підготовлена колективом авторів, які досліджують проблеми інноваційного розвитку підприємництва, зокрема: Д.е.н., проф. Солоха Д.В., к.е.н., доц. Белякова О.В. (підр.1.1), к.е.н., доц. Гевко В.Л. (підр.1.2), к.е.н., доц. Павловська А. С., к.е.н., доц. Мильніченко С. М., к.і.н., доц. Трояновський В. Є. (підр.1.3), д.е.н., проф. Попова О.Ю., Мерзлікіна О.Г. (підр.1.4), д.е.н., проф. Фінагіна О.В., к.е.н., доц. Коваленко Ю.О. (підр.1.5), д.е.н., проф. Попова О.Ю., Волкова В.Ю., Франко А.О., Чернокнижний М.А. (підр.1.6), д.е.н., проф. Левицька А.П. (підр.2.1), д.е.н., проф. Храпкіна В.В., д.п.н., проф. Матукова Г.І., к.е.н.,

доц. Матукова-Ярига Д.Г. (підр.2.2), д.е.н., проф. Рамський А.Ю., д.е.н., проф Лойко В.В., к.е.н., доц Лойко Д.М. (підр. 2.3), к.е.н., доц. Коровіна О.В. (підр.2.4), д.е.н., ст.н. сп. Кіндзерський Ю.В. (підр.2.5), к.е.н., доц. Антоненко К.В. (підр.2.6), к.е.н., доц. Тарасевич О.В. (підр.2.7), д.е.н., проф Попова О.Ю., Сафонова Р.Ю. (підр.2.8), к.е.н., доц. Соболева-Терещенко О.А. (підр.3.1), д.е.н., доц. Болдирева Л.М., к.е.н., доц. Амеліна І.В. (підр.3.2), д.е.н., проф. Коваленко Ю.М., Алешіна Я.С. (підр. 4.1), к.е.н., доц. Гладких Д.М. (підр. 4.2), д.е.н., проф. Хамініч С.Ю., д.е.н., проф. Халатур С.М., к.е.н. Матвієць М.В. (підр. 4.3), Попович Л.О. (підр. 4.4), д.е.н., проф., Кудріна О.Ю., д.п.н., проф. Семеніхіна О.В.(підр.4.5), к.політ.н. Цибуляк А.Г. (підр. 5.1), к.е.н., доц. Коваленко Ю.О. (підр. 5.2), к.е.н., доц. Ніколайчук О.А. (підр 5.3), PhD, доцент Гасанов М. (підр. 5.4).

Рекомендується для науковців, аспірантів і викладачів закладів вищої освіти, здобувачів вищої освіти, працівників органів державного управління та місцевого самоврядування, фіскальних органів.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

1.1. Дослідження теоретичних концептів сталого інноваційного розвитку бізнес-середовища соціально-економічної системи регіону

Кардинальні зміни, що відбулися на теренах України у зв'язку із здобуттям незалежності у 1991 році, набули подальших трансформацій після Революції гідності та надання безвізового режиму країнами Європейського союзу та низкою інших провідних країн світу.

Зміни геополітичного простору спонукали та сприяли докорінним змінам як світового бізнес-середовища в цілому, так й в Україні та її регіонах зокрема. Базисом розвитку будь-якого територіально-регіонального формування безумовно виступає його соціально-економічна система [10].

Розвиток ринкового механізму господарювання спонукав вітчизняний менеджмент всіх рівнів й наукову спільноту до пошуку принципово новітніх концептів забезпечення ефективного розвитку бізнес-середовища регіональних соціально-економічних систем в довгостроковій пролонгованій перспективі.

Інноваційним концептом розвитку ринкового середовища стала Концепція сталого розвитку, складовою якої є синергетичний підхід, всебічно досліджений та доведений науковцям В. Зангом його фундаментальною працею – «Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории» [5].

Дослідження основних концептів сталого розвитку бізнес-середовища в довгостроковій перспективі швидко поширилося серед науковців наприкінці ХХ століття, так що до теорії сталого розвитку на засадах синергетичної економіки виявилися залученими всі напрями наукових знань, пов'язані із забезпеченням сталості цивілізаційного розвитку в найширшому розумінні.

У більшості літературних джерел доводиться, що сталий розвиток крім екологічного включає економічний і соціальний напрями в їх діалектичному поєднанні [1-4; 6-9], після чого розглядалися ті чи інші часні завдання без спроб їх узагальнення, вироблення єдиного теоретико-методологічного підходу.

В значній мірі з цієї причини дослідження проблем сталого розвитку залишають враження безсистемності, недостатньо переконливі і викликають критику з різних боків, доведено в монографії [10]. Одна з можливостей посилити точність теоретичних концептів сталого розвитку полягає в розповсюдженні та поширенні підходу до аспектів сталого

розвитку бізнес-середовища соціально-економічних систем на більш широкий круг явищ, охоплених цим поняттям.

Розвиток будь-якої системи можна вважати сталим, якщо він зберігає будь-який її сутнісний інваріант, тобто не змінює, не піддає загрозі її принципову властивість, ставлення, обмеження, підсистему, елемент, те, що іманентно головному, критичному аспекту існування системи [9]. Таке трактування відповідає кібернетичному розумінню сталості й її математичним формалізаціям.

В достатньо загальному випадку (в усякому разі для всіх матеріальних систем, що містять живі елементи, до яких безумовно відноситься й будь-яке бізнес-середовище) можна прийняти, що цей аспект – виживання й стале функціонування системи в довгостроковій перспективі.

При такому підході для цивілізації в цілому сталість – майже синонім виживання, одне без іншого неможливе. Але будь-яка спроба спуститися на один або декілька структурних рівнів і, відповідно, редукувати ці поняття натрапляє на найскладніші методологічні проблеми. Зокрема, з'являються не тільки «внутрішні власні критерії», але і «зовнішні» – з позицій надсистеми.

Інваріанти розвитку системи, які повинні бути збережені при всіх осяжних для людини змін, мало були вивчені. Іноді вони ототожнюються з такими її властивостями, які достатньо тривалий час залишаються незмінними (нерідко всупереч бажанню або навіть необхідності їх змінити). Фактично при цьому сталість неправомірно зводиться до інерційності. Доки система не зіткнулася із зовнішніми або внутрішніми обмеженнями (хай навіть породженими нею самою), інерційність є стабілізуючим чинником. Але, як тільки починає відчуватися дія обмежень, вона стає згубною, не тільки не стабілізує, але «розгойдує» систему [9].

Інерція особливо сильна тим, що створює такі умови, за яких в короткостроковому аспекті вигідно тільки те, що їй відповідає, а невідповідне вимагає значних первинних зусиль, перш ніж сама стане компонентом нової інерції в системі, що змінилася, і почне працювати як чинник, який утворює певне середовище. Певна сукупність (система) компонентів, пов'язаних між собою потоками речовини, енергії та інформації, що територіально структурується за регіональною ознакою, отримала назву «соціально-економічна система регіону» (СЕСР), яка просторово може мати й охоплювати значний діапазон масштабів - від глобального до регіонального (країна, частина країни, область) [10].

На схемі рисунка 1.1. нами запропоновано структуру функціональних відносин соціально-економічних систем (СЕС) щодо формування цілісності, визначеної дихотомічними властивостями:

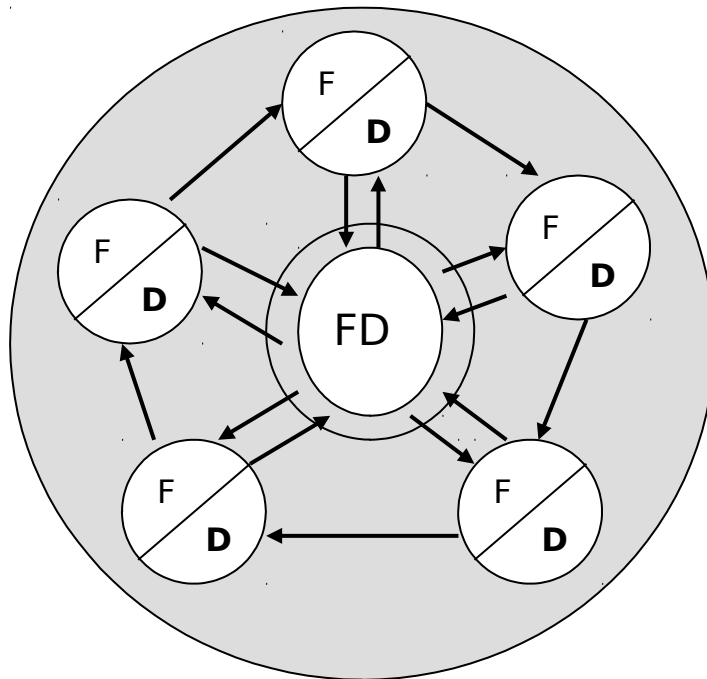


Рис. 1.1. Структура функціональних відносин соціально-економічних систем, щодо формування цілісності визначеної дихотомічними властивостями

1) Всі соціально-економічні системи володіють властивістю сприймати речовину M , енергію E і інформацію I (MEI), які виробляються середовищем – системою вищого рангу (регіоном) і різнорідними системами нижчих рангів, що входять до її складу. При цьому важливо помітити, що першопричиною створення будь-якої соціально-економічної системи є наявність впорядкованого потоку речовини й енергії.

Неврегульований же потік, з випадковим коливанням витрат речовини, енергії і інформації, не може привести до утворення системної цілісності, оскільки в цьому випадку неможливе формування структури функціональних відносин елементів і система неузгоджена з середовищем.

2) Соціально-економічна система, формуючись і поглинаючи MEI , перетворює їх на нову форму речовин, енергії і інформації. І оскільки соціально-економічні системи формуються в результаті впорядкованих потоків MEI , то будь-яка з них є впорядкованим, структурно організованим комплексом елементів, що виробляє і виділяє в середовище речовину, енергію і інформацію. Саме тому і середовище формується як цілісна впорядкована система. Проте підсумовування впорядкованих потоків речовини, енергії і інформації за певних умов може надавати руйнуючу дію на цілісні системи.

3) В кожній соціально-економічній системі, внаслідок взаємодії з іншою соціально-економічною системою, формується дихотомічна єдність F - і D -потоків речовини і енергії. F -потік, витрата речовини і енергії,

необхідний для розвитку даної системи (потік МЕІ, спрямований до системи), що характеризує систему як «споживача» ресурсу.

За сутністю – це кількість речовин, енергії і інформації, затрачувана на формування самої системи, її розвиток та на перехід з однієї форми в іншу (тут як нова форма речовини, енергії і інформації виступає сама система і потік речовин, енергії і інформації, що виділяється нею в середовище).

D-потік в цій же системі обумовлюється витратою речовини і енергії конкуруючої з нею системи і характеризує її як «ресурс». Таким чином, витрата МЕІ в D-потіці визначає зменшення розмірів системи, зниження її впорядкованості та сталості; а в F-потіці – її збільшення, зростання ступеня впорядкованості та сталості в довгостроковій перспективі.

Дана властивість виявляється і при взаємодії соціально-економічної системи з середовищем. Тобто і середовище, як система, теж володіє властивостями одночасно виступати і як ресурс, і як споживач речовин, енергії і інформації. Причому кожна з систем споживає і віддає речовини і енергію у формі, яка необхідна власне для неї і яку вимагає взаємодіючи з нею система.

Обидва потоки МЕІ не є вільними: одна система, як би «всмоктуючи» речовину та енергію, створює F-потік, який для іншої системи є D-потіком.

Взаємодія безлічі соціально-економічних систем з середовищем і між собою призводить до складної ієрархії взаємостосунків і властивостей, що породжуються ними. Отже соціально-економічна система, будучи відкритою (закритих, повністю ізольованих систем в природі не існує), по відношенню до однієї виступає як споживач, а до іншої – як ресурс.

4) Цілісна соціально-економічна система за відсутності D-потіку екстенсивно збільшується (за продуктивністю, за обсягами, за розмірами) за експоненціальним законом, а при відсутності F-потіку за тими ж параметрах експоненціально зменшується.

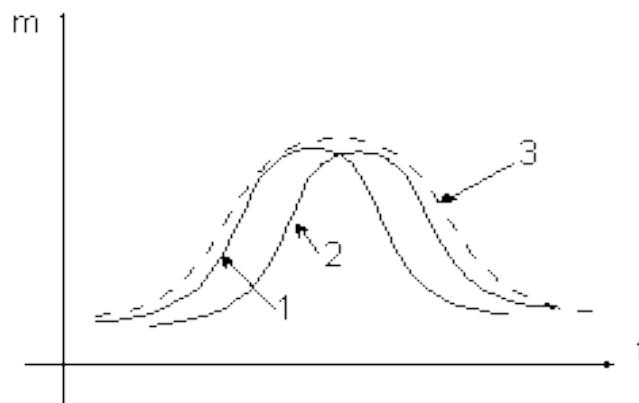
Саме цією властивістю обумовлюється циклічність розвитку систем. Оскільки систем, в яких не формувався D-потік, не існує, і витрата МЕІ в ньому росте при зростанні системи, то зміна розмірів системи або інших вихідних її характеристик здійснюється з насиченням, за логістичним законом, пропорційно різниці у витратах речовини і енергії відповідно в F- і D-потоках.

Поки F більше D, система збільшується в розмірах; коли витрати в F- і D-потоках порівнюються, зростання системи припиняється. Потім, коли витрати в D-потіці починають перевищувати такі в F-потіці, продуктивність системи убуває по логістичному ж закону.

Даною властивістю повністю визначається циклічність розвитку систем. Цикл тому і має вид синусоїди, що складається з двох гілок: гілки,

яка характеризує зростання системи, що насичується, і гілки, яка характеризує деградацію системи, що відбувається із зворотним насиченням.

5) Соціально-економічна система має свій цикл формування і розвитку, який охоплює період часу від зародження системи до її руйнування. Тривале існування соціально-економічних систем (їх сталість) обумовлюється тим, що кожна з них володіє властивістю самовідтворення. Якщо при цьому «нова система» нічим не відрізняється від «старої», то цикл розвитку соціально-економічної системи є симетричним (рис. 1.2).



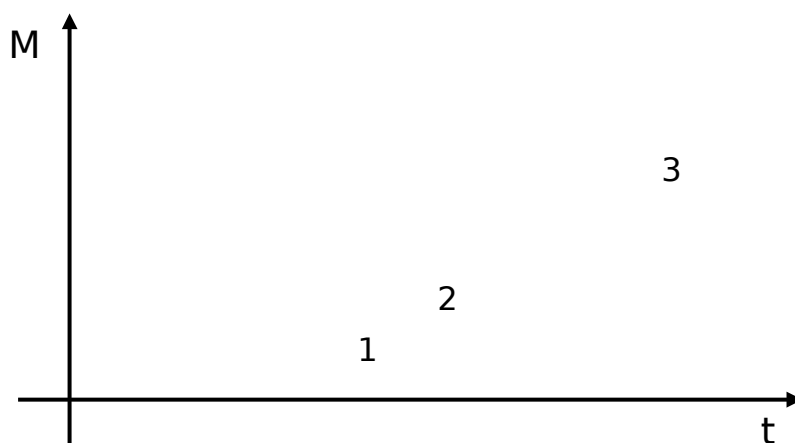
1-2 – цикли розвитку в початковий і подальші моменти часу
3 – загальний вид циклу

Рис.1.2. Симетричний цикл розвитку соціально-економічної системи

В цьому випадку розвиток соціально-економічної системи є екстенсивним, власне еволюція не має місця, оскільки в сукупності систем (або в окремій з них) складові їх елементи не придбають нових властивостей.

Такий цикл по суті має вид «стоячої хвилі», що змінюється за часом в розмірах, за формою самоподібно; якісно ж, по структурі функціональних відносин, система залишається незмінною. Даний тип циклу можна назвати автономним, або конформним.

З появою в соціально-економічній системі (в сукупності систем) нових властивостей елементів, цикл розвитку системи стає асиметричним, в ньому представлено нові елементи та старі.



- 1 – початковий період;
- 2 – розвиток системи в подальший період часу з більш ефективним використанням ресурсів (за рахунок удосконалення структури);
- 3 – загальний вид циклу.

Рис. 1.3. Асиметричний цикл розвитку соціально-економічної системи

В результаті цикл розвитку соціально-економічної системи набуває вигляд асиметричної поступальної хвилі, що змінюється протягом часу за формою, за розмірами і за структурою, але система стає досконалішою, за продуктивністю – більш ефективною. Асиметрія циклу, таким чином, характеризує інтенсивний, власне еволюційний розвиток, що поєднується з екстенсивним.

б) Цикл розвитку соціально-економічної системи, при зміні масштабу його розгляду, залишається подібним початковому. Фрактальні властивості виявляються і в тому, що якщо високорангова система міняє свої вихідні характеристики за деяким логістичним законом, то і всі складові системи більш низьких рангів міняють свої вихідні характеристики подібним чином. Інакше кажучи, якщо були задані певні правила функціонування системи, то і всі складові її частини функціонують подібним чином.

Наслідком даної властивості є виконання вимоги узгодженості дій соціально-економічних систем, що становлять цілісність більш високого рангу. Високорангова цілісність руйнуватиметься, якщо складові її підсистеми не подібні. Більш того, кожна така підсистема переходить в самостійний ранг.

Причому як D-потік в СЕС виступає пропозиція, а як F-потік – попит. Відношення F- і D-потоків речовини, енергії і інформації, що виражаються відношенням між пропозицією і попитом, формують середовище – все те, що соціально-економічною системою вироблено і що на певний момент існує, а саме, – потенціал.

Таким чином, всі СЕС представляють дихотомічну єдність потоків речовини, енергії і інформації: F-потіку, що формує систему і на основі

якого створюються нові форми речовини, енергії і інформації, і D-поток, що призводить до деградації самої соціально-економічної системи (все те, що СЕС вимушена віддавати іншим системам, витратити речовину, енергію й інформацію). Різниця між F- і D-потоками утворює потенціал соціально-економічної системи. А вся діяльність з організації F- і D-потоків МЕІ і потенціалу утворює середовище.

СЕСР визначається територіально, й зазвичай має власні цілі розвитку, які синтетично узагальнюються в категорії потенціал, а також супроводжуються відповідальністю за їх реалізацію або визначеністю механізмів, необхідних для досягнення цілей в цілому та цілей розвитку бізнес-середовища зокрема.

Цикли розвитку СЕСР поділяються на декілька типів [10], серед яких основними є наступні:

- 1) цикл динамічно рівноважного стану;
- 2) цикл еволюційних революцій;
- 3) цикл еволюційних катастроф.

Цикл динамічно рівноважного (клімаксного, або стагнаційного) розвитку соціально-економічних систем має вид симетричної поступальної хвилі. Він характерний для СЕСР, в розвитку яких не виникає ідей щодо фундаментальної зміни продуктивності системи.

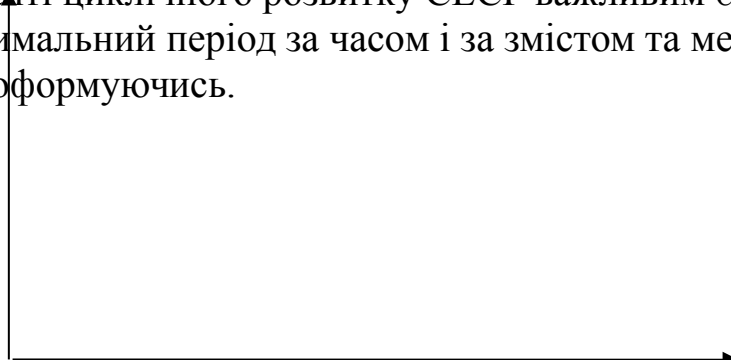
З наближенням до межі повинна відбуватися зміна ідей соціально-економічної організації і функціонування, технологій тощо. Але оскільки цієї зміни не відбувається, то й розвиток соціально-економічної системи за умови використання внутрішніх ресурсних можливостей, є самоподібним, конформним: він в часі повторює себе за економічними і соціальними характеристиками. Рівень розвитку при цьому за своєю відносною величиною зберігається постійним або може зростати за рахунок ефективного використання потенціалу або додаткових ресурсів.

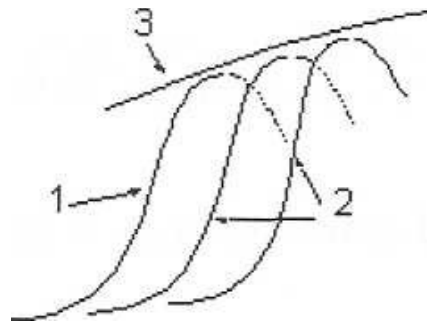
Зародження нової більш прогресивної ідеї на кшталт розвитку бізнес-середовища в стратегічній перспективі, викликає поступове зниження потенціалу старої системи, уповільнення, а потім і падіння темпів зростання продуктивності СЕСР (цикл інтенсивного розвитку) (рис. 1.4, крива 1).

За схемою рисунка 1.4, розвиток нової структури в системі (крива 2) веде до підвищення її продуктивності, і сумарна величина потенціалу зростає. В структурі функціональних відносин з часом формуються, розвиваються і реалізуються більш прогресивні ідеї тощо.

В даному варіанті циклічного розвитку СЕСР важливим є те, що нове замінює старе в оптимальний період за часом і за змістом та межа розвитку росте, самоформується.

Потенціал



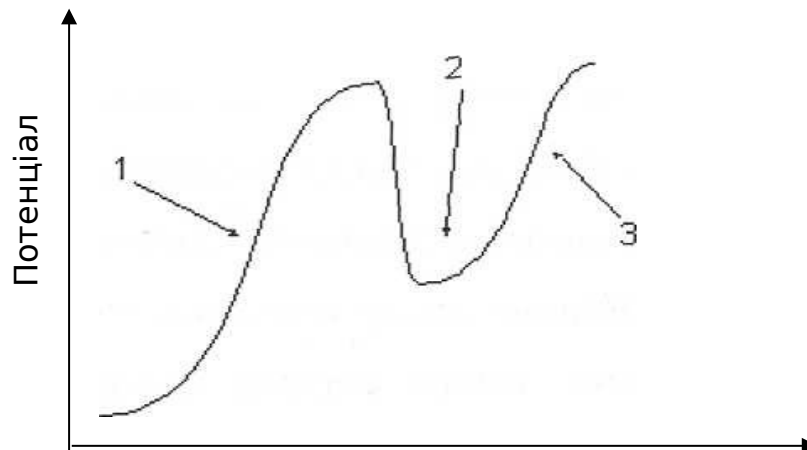


- 1 – розвиток СЕСР на основі попередніх цілей;
- 2 – поступова зміна старих ідей і управління новими;
- 3 – межа розвитку системи, що саме формується.

Рис. 1. 4. Інтенсивний розвиток соціально-економічної системи регіону

Система не руйнується, а удосконалюється і в результаті стало і динамічно розвивається. Все нове базується на старому і підтримується ним. Даний тип циклу розвитку є самим оптимальним.

В СЕСР після досягнення деякого, можливо, і високого рівня розвитку починають (під впливом інших організуючих ідей і консолідуєчих сил, зміни середовища) формуватися дезорганізуючі тенденції, тоді як прогресивні, зміцнюючі систему чинники, розвитку не одержують. В результаті стара СЕСР саморуйнується, залишаються лише її релікти. І лише після формування хаосу починається перехідний період і формується новий порядок (рис. 1.5).



- 1 – формування порядку, зростання потенціалу;
- 2 – еволюційна катастрофа;
- 3 – формування нового порядку - зростання потенціалу нового рівня

Рис.1.5. Цикл еволюційних катастроф

СЕС взагалі може існувати на різних рівнях ієрархії. При такому розумінні побудови та динаміки СЕС, її домінантним станом є «нестала рівновага» [8] – як відокремлення цієї системи від того, що до неї не відноситься, і стосовно чого вона повинна постійно підтримувати свою відособленість за допомогою відповідного методу управління. Це повинне досягатися шляхом отримання СЕС будь-якого рівня, зокрема регіонального, внутрішньої рівноваги (при взаємоузгодженні підсистем) або її гомеостазу.

З урахуванням встановленого критерію управління – потенціалу СЕС – це можна представити як оптимальний інтегрований потенціал її складових. Очевидною умовою досягнення оптимального рівня потенціалу є обмежені ресурси (можливості) СЕСР.

Експлікація методу реалізації розвитку СЕСР вимагає двох припущень. В даному випадку очевидно, що, по-перше, розвиток системи повинний сприйматися саме як управління потенціалом СЕСР, і по-друге, управління потенціалом повинне відбуватися за вказаною траєкторією онтологічного аспекту.

Таким чином, встановлення змістовно адекватної траєкторії руху бізнес-середовища СЕСР в процесі довгострокового розвитку вирішується за допомогою наступних засад:

1. З властивостей розвитку складних систем, до яких відноситься і СЕСР, впливає, що, досягнувши максимальної точки прогресу, кожна система або деградує внаслідок прогресуючого скорочення споживання заздалегідь перевитрачених ресурсів свого середовища, або утримується на цьому рівні при урівноваженому використанні ресурсів (їх відтворенні, помірному споживанні, перетворенні непродуктивних інертних ресурсів в продуктивні).

Отже, рівень розвитку СЕСР має певне обмеження «зверху через» її граничні системні можливості.

2. Аналіз динаміки складних систем протягом їх життєвого циклу свідчить, що їм властива траєкторія розвитку у вигляді «S»-образної кривої. Для СЕСР це додатково мотивується так званим «принципом результативності». Тут головним чинником стає не значення ефективності такої системи в певний момент «*T*» на горизонті її існування (в СЕСР йому відповідає рівень інтегрованого потенціалу «*P*»), а максимальна сума величин цього показника за весь період її дії.

Таку особливість руху бізнес-середовища СЕСР по траєкторії розвитку можна охарактеризувати як її кумулятивність (від латинського «*sumulo*» – «накопичую»), і очевидно, що це є необхідною умовою розвитку.

3. Вимоги розвитку бізнес-середовища СЕСР можна узагальнити як баланс інтересів збільшення рівня розвитку для всього горизонту існування СЕСР (в ідеалі – для необмеженого періоду існування).

Для характеристики траєкторії розвитку бізнес-середовища СЕСР це відповідає вже вказаній S-образній кривій, яка в даному випадку виступає як достатня умова елевації (від латинського «*elevo*» – «піднімаю») рівня потенціалу СЕСР в парадигмі розвитку.

Таким чином, траєкторію сталого (оптимального) розвитку бізнес-середовища СЕСР для певного діапазону часу $\{t_p, t_z\}$ можна представити як пряму «1» (рис.1.6). В цьому відношенні принципово відмінною від неї є інша траєкторія (крива «2»), з крапкою перетину для досягнутого максимуму « P_{max} » у момент « T ».

Відмітимо, що рух бізнес-середовища СЕСР за траєкторією розвитку – як її динамічний гомеостаз у напрямі збільшення інтегрованого потенціалу – може відбуватися тільки за умови внутрішньої реструктуризації можливостей системи. Цьому повинні відповідати як збільшення абсолютних значень одних індексів і зменшення інших, так і зміна відповідних відносних пріоритетів.

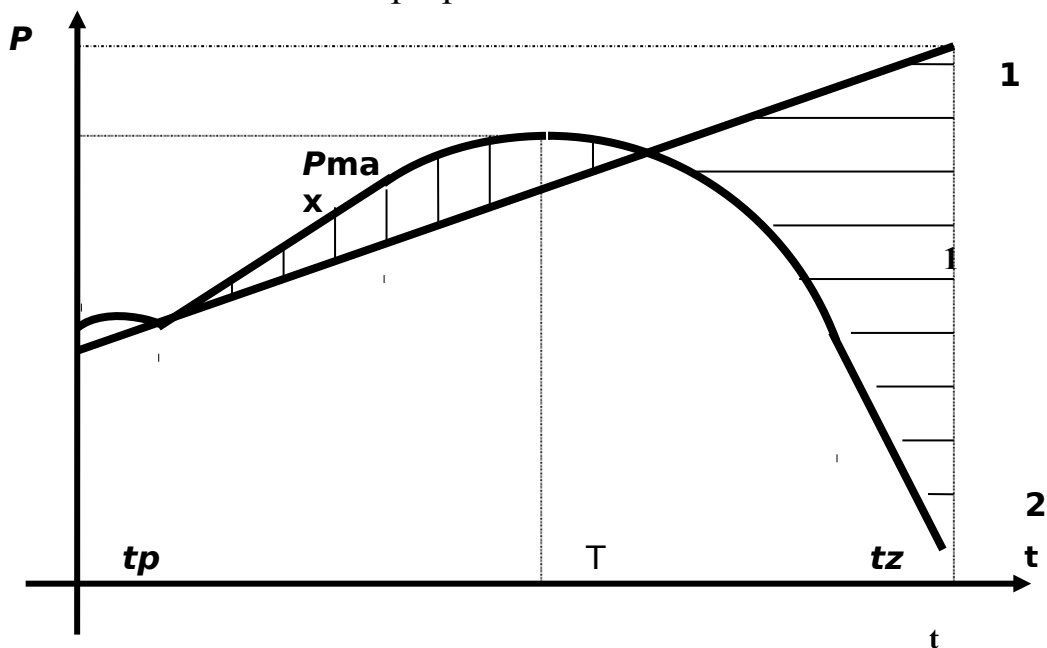


Рис.1.6. Динаміка розвитку бізнес-середовища СЕСР

Таким чином, в умовах подальшої розбудови ринкового механізму господарювання з притаманними йому ризиками та невизначеністю, в економічній системі України, ефективний розвиток бізнес-середовища СЕСР є інструментом адаптаційного процесу, завдяки чому регіон як цілісна соціально-економічна система трансформується відповідно до мінливого зовнішнього середовища, максимально використовуючи свої потенційні можливості та нейтралізуючи негативний вплив зовнішнього середовища.

Формування концептів управління сталим довгостроковим розвитком бізнес-середовища соціально-економічної системи регіону, адекватних як до регіональних властивостей та особливостей, так і до принципів сталого розвитку, повинно базуватися на вживанні системно-динамічного методу, який орієнтується на вивченні складних систем з взаємодіючими різноманітними компонентами, при нагоді їх автономного дослідження.

Список використаної літератури:

1. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : [монографія] / З.В. Герасимчук, В.Г. Поліщук. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
2. Данилишин Б.М., Шостак Л.Б. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений. – К., 1999. – С. 367.
3. Дорогуницов С. Сталий розвиток – цивілізаційний діалог природи і культури / С. Дорогуницов, О. Ральчук // Вісник національної академії наук України. – 2001. – № 10. – С. 16-32.
4. Дребот О.І. Сталий розвиток чи еколого-економічна безпека? / О.І. Дребот : зб. наукових статей III-го Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю. – Вінниця, 2011. – Т. 2. – С. 677-680 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eco.com.ua/>.
5. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: пер. с англ. – М.: Мир, 1999. – 311с.
6. Згуровський М. Україна в глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19(598).
7. Зеркалов Д.В. Проблемы устойчивого социального развития : [монографія] / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zerkalov.org/files/urib-m.pdf>.
8. Мажаров М.В. Проблемы устойчивого развития в ресурсодобывающих регионах // Геотехническая механика. – Днепропетровск, 1999. – Вып. № 13. – С. 132-137.
9. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону: монографія / [Д.В. Солоха, М.В. Бандура, М.В. Савченко, В.В. Морєва. – Донецьк – «Ноулідж», 2011. – 431 с.
10. Солоха Д.В. Функціонування і розвиток інноваційного потенціалу регіональних соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: монографія. – Донецьк : ВІК, 2012. – 438 с.

1.2. Методологічні аспекти системної оцінки організаційної структури підприємств мережевих структур в умовах сучасних трансформацій

В умовах сучасних трансформацій на міжнародному та вітчизняних ринках, подальше поглиблення розподілу праці, ринків збуту, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій тощо призводять до необхідності формування підприємств мережевих структур. На

сьогоднішній день ефективно функціонують різноманітні мережеві структури, а саме торговельні, туристичні, готельні, фінансові, виробничі та інші види мереж, створені мережеві структури на основі чого нами інтерпретовано переваги і недоліки даних організаційних структур. В таких умовах функціонування підприємствам мережевих структур є необхідність обрання яким необхідної методологія системної оцінки проектних рішень підприємств мережевих структур в сучасних умовах функціонування. Сучасну проблематику оцінки організаційної структури підприємств мережевих структур досліджують такі вітчизняні науковці як С. Гриценко, Г. Дмитренко, О. Єрмакова, Т. Заславська, Г. Колодко, В. Кириченко, Н. Кирич, Б. Козирь, Т. Максименко, С. Оборська, В. Осипов, Ю. Пахомов, Р. Ривкіна, З. Шершньова, Е. Шарапова, В. Усачева, К. Франкич, Г. Хаєт та інші.

Водночас слід особливо наголосити, що підприємства мережевих структур є новою моделлю перерозподілу інтелектуальних і виробничих ресурсів, що дозволяє їй суб'єктам мінімізувати часові та матеріальні витрати на адаптацію до умов ринку. В умовах макроекономічної нестабільності, коли ресурси високотехнологічних підприємств обмежені і не відповідають вимогам конкурентної боротьби, саме їх реорганізація за мережевим принципом дозволяє перерозподілити ризики та скоротити часові та фінансові витрати на розробку і впровадження інновацій та проектних рішень [2].

Слід відзначити, що підприємства мережевих структур мають свої переваги та недоліки, аналіз та оцінювання, яких відіграє важливу роль для ефективної побудови мережі та її успішного функціонування. До переваг функціонування підприємства мережевих структур можна віднести наступні компоненти: зростання довіри знижує трансакційні витрати і невизначеність, збільшує передбачуваність у формі відомих очікувань; інтенсивний інформаційний потік збільшує виникнення нових можливостей в бізнесі: доступ до нових технологій, розширення ринків збуту; добровільне і довготривале співробітництво забезпечує компаніям гнучкість, посилює їх сприйнятливість до інновацій і орієнтованість на кінцевого споживача; взаємний вільний доступ до ресурсів, які перебувають у власності учасників мережі; можливе скорочення витрат виробництва і реалізації продукції; стратегічні партнерства можуть замінити процеси злиття і поглинання, які є більш витратною і ризикованою моделлю розвитку.

Що стосується негативних наслідків щодо формування організаційної структури підприємства мережевих структур можна віднести наступні компоненти: зростання монополізму та зменшення конкуренції на ринку; зниження ефективності діяльності при відсутності чіткої консолідації цілей учасників мережі та уповільнення процедур

прийняття рішень при її значному розширенні; зростання залежності, обмеження дій окремих суб'єктів і надалі втрата підприємством самостійності; зниження гнучкості управління; розмивання меж між організаціями за рахунок ускладнення зв'язків між учасниками мережі; зростання трансакційних витрат як результат зростання інвестицій у підтримку і розвиток міжфірмових відносин, які можуть виявитися неефективними.

Звертаємо увагу на те, що на основі проаналізованих переваг та недоліків створення та функціонування підприємств мережевих структур, можна виокремити основні умови ефективного формування міжфірмових взаємовідносин, а саме: визначення та узгодження цілей партнерів, розробки в процесі інтерактивної взаємодії стратегії формування та розвитку взаєминами, організації контролю та моніторингу ефективності взаємовідносин [4].

Водночас слід особливо наголосити, що в сучасних умовах турбулентно-кризового стану, визнання інформаційної складової в системі підприємств мережевих структур зумовлюють у прийнятті проектних рішень системи підприємств мережевих структур, необхідність виявлення впливу інформації на досягнення результатів підприємницької діяльності, визначення поведінки інформованого учасника мережевої структури забезпечувати процвітання бізнесу і накопичення ресурсів для даних рішень. Першою проблемою, з якою стикаються мережеві структури, є масштабність інформації, проблема обробки значних її обсягів, навіть, якщо остання потенційно сприймається і доступна для користувачів. В умовах невизначеності ситуації в оточуючому середовищі, скрутного фінансового стану підприємства проблема полягає не тільки в складності, але і в її обсязі за умов обмеженості часу і уваги користувачів. Навіть в більш сприятливих умовах пошук інформації потребує визначення точки оптимуму, в якій узгоджується повнота інформації, час і зусилля на подальший пошук, на що наголошують окремі дослідники. Отже, друга проблема – це складність і особливість у використанні інформації. Третя проблема – це невизначеність, коли неможливо вести ні розрахунки, ні визначати чисельну ймовірність, тобто пов'язується з ризиком, який є наслідком неможливості визначення повноти та достовірності нової інформації. А також, четверта проблема – це структурування інформації – розподіл даних за категоріями, прийняття до усвідомлення і використання не всієї доступної інформації, а тільки її частини, необхідної для користувача. При цьому потреба в інформації пов'язана не тільки з об'єктивними обставинами, але й повинна бути адекватною здатності користувача до усвідомлення [6].

Так, з практичної точки зору є необхідність впровадження алгоритму оцінювання проектного рішення в системі підприємств мережевих

структур (ПМС) сформованого нами на відповідному рис. 1.7

Підготовка вхідної інформації необхідної для оцінювання ПМС

*Двоступенева оцінка
проектного рішення*

Оцінювання проектного рішення ПМС

Етап 1

Оцінювання складових ПМС та відповідних показників

Блок 1

Визначення (розрахунок) значень показників ПМС та його складових

Етап 2

Інтегральна оцінка ПМС за певною інтегральною моделлю або обмеженою кількістю показників

Блок 2

Визначення рівня проектного рішення ПМС в системі кількісних та/або якісних шкал показників

Одноступенева оцінка ПМС

РЕЗУЛЬТАТ ОЦІНЮВАННЯ ПМС: АНАЛІТИЧНІ ВИСНОВКИ

Рисунок 1.7 – Типологічна структура оцінювання проектного рішення в системі підприємств мережових структур

[авторська розробка]

Звертаємо увагу на те, що своєчасність виявлення і визначення сутності проектного рішення підприємств мережових структур – це перший крок, від якого значною мірою залежать необхідні витрати щодо вдосконалення організації та визначення вектору розвитку, протидія загрозам (аналіз). Основним показником, що характеризує виникнення певних проблем аспектів підприємств мережових структур, є погіршення показників її діяльності. До них належать: 1) втрата клієнтів (покупців, постачальників, кредиторів, інвесторів); 2) втрата ринків збуту; 3) моральний і фізичний знос устаткування, старіння технологій; 4) упущення в організаційних і структурних змінах усередині організації, які повинні враховувати усі макротренди бізнесу; 5) інші упущення [5].

У контексті досліджуваної проблематики можна стверджувати, що процес оптимізації підприємств мережових структур пов'язаний з економічним симбіозом підприємств. Слід звернути увагу на те, що економічний симбіоз у результаті формування мережової структури – це союз економічних суб'єктів господарювання, який припускає стійкий тип

взаємодії, що приносить кожному з них економічну вигоду (ефект), яка формується в процесі їх функціонування. В основі такого оптимального поєднання завжди лежить очевидна взаємна вигода обох сторін: 1) великі підприємства вносять у функціонування малих відомий елемент стабільності та плановірності; вони визначають особливий мікроклімат функціонування малого бізнесу як своєрідний амортизатор дії ринкової стихії; 2) малі підприємства виконують частину функцій великих підприємств, концентруючись на питаннях збуту і постачання, розробці та впровадженні новацій, підвищенні якості виробів і т. ін.

В таких умовах функціонування економічний симбіоз визначається більш широким спектром мети підприємств мережевих структур. Цільовими векторами розвитку підприємницьких структур умовно можна розподілити на дві групи: 1) необхідність раціонального поділу виробничо-економічних функцій підприємств і вдосконалення організації виробництва; 2) специфічна мета, зумовлена необхідністю виживання в складних умовах української економіки, що реформується.

Так, за практичної точки зору при діагностиці ефективності організаційної структури підприємств необхідною умовою стійкого існування мережевої структури в ринковому середовищі можна описати наступним чином:

$$\sum_{i=1}^n (w_i - c_i) \geq \Omega - \sum_{i=1}^n E_i \quad (1.1)$$

де w_i – зниження трансакційних витрат i -го підприємства в результаті об'єднання;

c_i – затрати i -го підприємства, пов'язані з його знаходженням у загальній структурі;

Ω – заданий деякий поріг стійкості мережевої структури до впливу зовнішнього середовища (що відображає, наприклад, прогнозовану середню величину її можливих втрат під впливом ринкової кон'юнктури);

E_i – емерджентний (синергетичний) ефект від мережевої структури.

Необхідна умова стійкого існування підприємств мережевої структури в ринковому середовищі: синергетичний ефект має покривати можливі збитки від коливань ринкової кон'юнктури.

Слід відзначити, що достатня умова стійкого функціонування підприємств мережевих структур описується наступним чином:

$$w_i - c_i \geq \tilde{\phi}, i = \overline{1, n} \quad (1.2)$$

де $\tilde{\phi}$ – (поріг автономії), що характеризує середній розмір економічної вигоди *i*-го підприємств мережевих структур, за якої його перебування в мережевій структурі стає для нього привабливим.

Це означає, що величина додаткової вигоди має бути достатньою для кожного малого підприємства, що входить до складу мережевої структури. У разі невиконання хоча б однієї з цих умов (виходу хоча б одного підприємства з утвореного альянсу) мережева структура стає нестійкою і припиняє своє існування.

Неможливо залишити поза увагою те, що під економічним механізмом формування синергетичного ефекту мережевих взаємодій будемо розглядати такий *k*-й напрям спільної діяльності підприємств мережевих структур, для якого виконується $w_{ik} - c_{ik} \geq \phi_{ik}$ для кожного $i = \overline{1, n}$, де ϕ_{ik} – поріг привабливості *k*-го напрямку діяльності для *i*-го підприємства:

$$w_{ik} = \sum_{l=1}^L W_{ikl}, \quad c_{ik} = \sum_{l=1}^L C_{ikl}, \quad (1.3)$$

де W_{ikl} і C_{ikl} – доходи і витрати за *l*-м способом взаємодії відповідно.

Разом з тим, доцільно враховувати, що в процесі діагностування ефективності організаційної структури підприємств мережевих структур, необхідно враховувати функції якими моделюються часткові показники, що позитивно впливають на загальний рівень проектних рішень суб'єктів господарювання є лінійними (фактичне значення ділиться на нормативне), а функції, які негативно впливають на загальний рівень проектних рішень нелінійними (нормативне значення ділиться на фактичне). Зокрема, відхилення в кращу сторону для “негативних” показників суттєво домінують у порівнянні з відхиленнями для “позитивних” показників (рис. 1.8), а також у порівнянні з відхиленнями у гірший бік як для “негативних” так і “позитивних” показників [2]. Слід зазначити, що результати даного діагностування були проведені на прикладі СКМ (“System Capital Management”) та продемонстровано на нище сформованих рисунках.

При цьому, відхилення у гірший бік для “позитивних” показників майже в два рази перевищують відхилення для “негативних” показників.

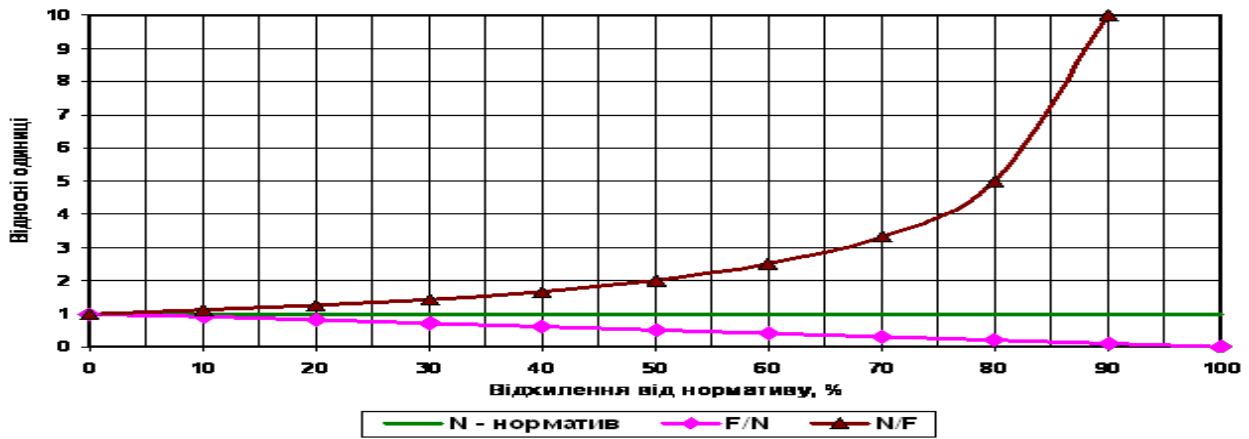


Рисунок 1.8 – Значення часткового показника при зменшенні його фактичного значення від нормативного СКМ (“System Capital Management”), %

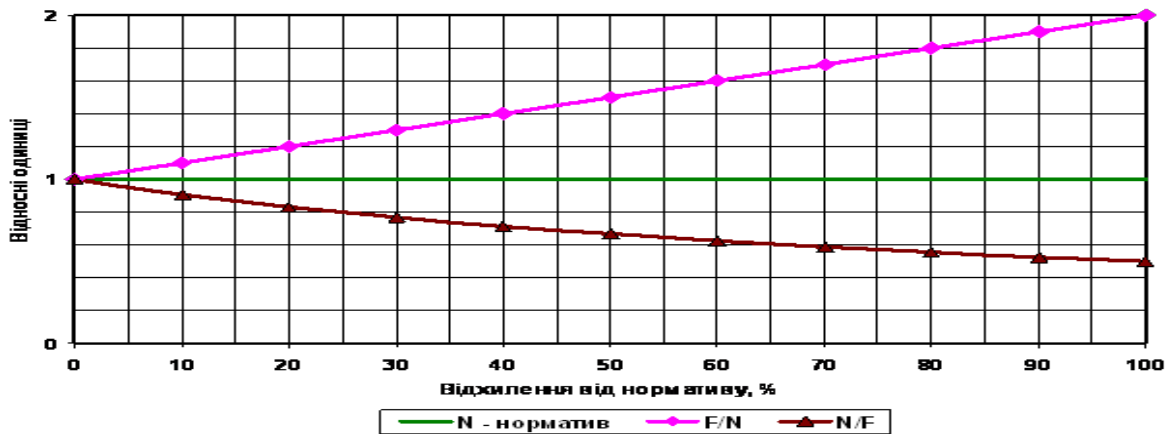


Рисунок 1.9 – Значення часткового показника при збільшенні його фактичного значення від нормативного СКМ (“System Capital Management”), %

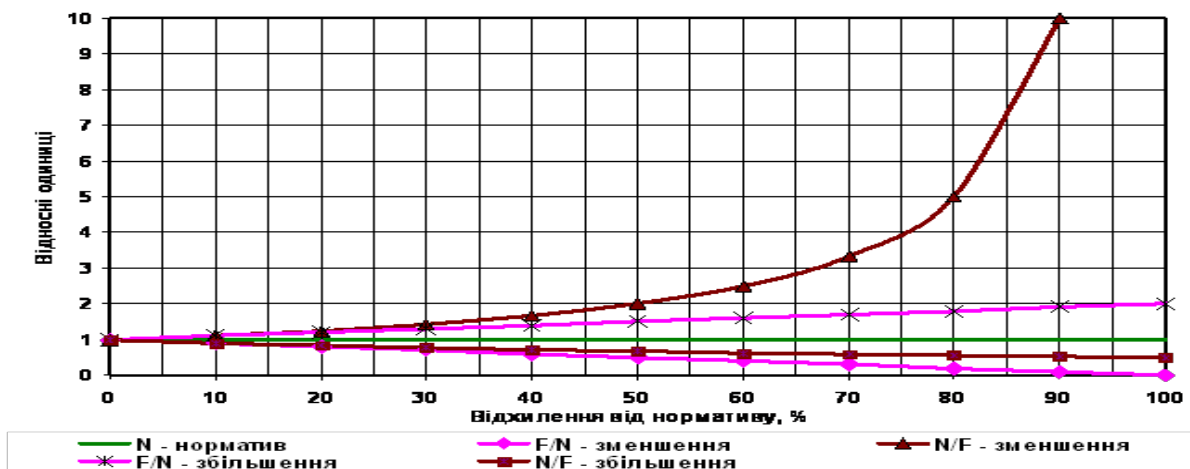


Рисунок 1.10 – Значення часткового показника при відхиленнях його фактичного значення від нормативного СКМ (“System Capital Management”), %

Аналогічно відхилення у кращу сторону для “позитивних” показників майже в два рази перевищують відхилення для “негативних” показників у гірший бік.

Звертаємо увагу на те, що в рамках даних наукових досліджень, акцент треба зробити на тому, що реалізація економічного механізму забезпечує ефекти діагностування, які перевищують поріг мінімальної привабливості для кожного підприємства за даним напрямом спільної діяльності. При цьому сукупність економічних механізмів вважається системоутворюючою (що забезпечує економічний симбіоз підприємств мережових структур), якщо виконуються необхідна і достатня умови економічного симбіозу. Тобто, сукупна дія економічних механізмів забезпечує, по-перше, необхідний поріг стійкості Ω , а по-друге, долає інерційний поріг автономії економічних агентів ϕ [1].

Залежно від виду ресурсів (способу взаємодії), що спільно використовуються в системі підприємств мережових структур, економічний механізм може мати декілька різновидів: а) організаційно-розподільний (сумісне використання оргтехніки, засобів зв'язку й обчислювальної техніки, штату секретарів-референтів і т. ін.); б) виробничо-розподільний (сумісне використання резервів матеріально-виробничих ресурсів і устаткування, що утворилися); в) інформаційно-розподільний (обмін інформацією про найвигідніші напрями роботи, ринки збуту і т. ін.).

Таким чином, можна стверджувати, що в сучасних трансформаційних умовах найбільш поширені підприємства мережових структур з нерозвиненими і слабкими взаємодіями. Набагато рідше зустрічаються мережеві структури з розвинутою системою взаємозв'язків. Причини цього полягають у тому, що, по-перше, через недосконалість законодавчої бази, яка регулює підприємницькі відносини, коло вирішуваних в них питань не завжди легітимний та юридично визначений; по-друге, такого роду об'єднання вимагають значно вищого рівня довіри взаємовідносин, якого за наявності загальної взаємної недовіри підприємницьких структур в умовах економічної кризи достатньо важко досягти.

Підприємства мережових структур є однією з найефективніших форм організації господарської діяльності в умовах сучасних трансформацій мають ряд особливостей та переваг. У досліджуваних підприємствах значно краще налагоджений рух інформаційних потоків між учасниками мережі, вони кооперуються один з одним, поставляють продукцію для того, щоб утримувати певне місце у ціннісному ланцюзі. Важливою перевагою мережових організацій є добровільне об'єднання на договірних умовах. Як показує досвід, таке поведінка учасників мережі не тільки покращує кінцеві результати, але і сприяє виконанню контрактних

зобов'язань. Мережі являють собою об'єднання організацій, засноване на кооперації та взаємне володіння акціями учасників групи – виробників, постачальників, торговельних і фінансових компаній.

Список використаної літератури:

1. Колеснік Т. С. *Методи комплексної оцінки стратегічної фінансової позиції та фінансового потенціалу підприємств* / Т.С. Колеснік // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* – № 4 (55). – 2012. – С. 285–289.

2. Вівчар О. І. *Методологічні аспекти зміцнення економічної безпеки підприємств крізь призму соціогуманітарних чинників: індикатори стану та структурно-динамічна тенденція [Od samotności do osamotnienia]* / О. І. Вівчар // – *Redakcja: ks. prof. dr hab. Jan Zimny – Stalowa Wola.* – 2017. – (p. 299-310).

3. Сарапіна О. А. *Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення* / О. А. Сарапіна // *Причорноморські економічні студії.* – 2016. – № 2. – С. 54–58.

4. Смоляр Л. Г. *Мережеві структури як сучасна форма організації економічної діяльності* / Л. Г. Смоляр, О. А. Котенко // *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2012. – №12. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1660>*

5. Сторожилова У. Л. *Розвиток сучасного менеджменту в Україні* / У. Л. Сторожилова, Д. Г. Йолкін // *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2013, № 4 (24)*

6. Шведюк О. *Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності* // *Актуальні проблеми економіки.* – 2010. №5 (107). – С. 22-29.

1.3. Інновації в системі стимулювання розвитку бізнес-середовища регіонів України

Найважливішим та гостро актуальним питанням усіх періодів становлення національної економіки постає організація взаємодії між складовими на рівні – регіонів, галузей, бізнесу, соціальних та культурних утворень. Усі зміни, реформи в різній формі людство завжди спрямовувало на удосконалення ділового середовища в питаннях забезпечення ефективної взаємодії компонентів економіки та соціуму, бізнесу та влади, культури та релігії, наукового прогресу та традицій.

Людство активно формувало моделі ділового середовища відповідно до стрижневих економічних інтересів влади: забезпечення цільової дії держави, системного контролю за діяльністю в регіонах. Особливої гостроти набували питання економічної, політичної, ідеологічної, військової, соціальної безпеки.

Бізнес-середовище як багатоаспектне явище, компонента ділового середовища викликає активний інтерес дослідників, тому що є тригером інноваційного, інвестиційного розвитку. Особливості та закономірності історичного розвитку, бізнес-середовища в країнах світу висвітлено в

працях таких зарубіжних науковців, як: Є. Дж. Долан , Д. Линдсей , Т. Веблен та ін.

Залучення додаткового підприємницького потенціалу в економіку регіону – необхідна умова розвитку як для соціальної, так й економічної сфер . У зв'язку з цим стратегія створення сприятливих умов для розвитку бізнес-середовища повинна розглядатися як стрижневий елемент соціально-економічної політики країни в цілому. Причому виявлена чітка пряма залежність між інвестиціями у високотехнологічні комплекси, активізацією підприємницької діяльності та економічним зростанням регіону.

В основі економічного зростання лежить два логічно пов'язаних процеси. Перший – збільшення масштабів і підвищення ефективності виробництва на базі сформованих у країні технологічних укладів. Другий – створення виробництва нових товарів або підвищення ефективності старих виробництв у результаті зміни технологічних процесів. Вони можуть відбуватися одночасно, але, як правило, цей процес починається тільки тоді, коли вичерпані можливості першого. У промислово-розвинених країнах вичерпання можливостей зростання в межах індустріальної економіки, тобто на базі переважно четвертого технологічного укладу, стало відчутним вже на початку 70-х рр. ХХ ст. Приблизно чотири останніх десятиліття всі країни переживають масовий перехід до п'ятого технологічного способу виробництва, що веде до зміни самого змісту або якості розвитку ділового середовища регіону.

Досить коротка історія бізнесу в Україні характеризується великим динамізмом. Відроджене на рубежі 80-х - 90-х рр., бізнес-середовище сьогодні відіграє стрижневу роль в економічному розвитку країни й вирішенні соціальних проблем.

Розкриваючи питання щодо сутності бізнес-середовища та історії його теоретичного осмислення в Україні, варто враховувати три обставини.

По-перше, цей інститут не так давно став легітимним (порівнянно з країнами Європи, де певний бізнес має історію багатьох поколінь). Підприємницька діяльність ще не певною мірою інституціоналізована, межі цього шару дуже розпливчасті.

По-друге, існує різниця в підходах до бізнес-середовища з погляду юриспруденції і з погляду інших соціально-економічних наук, таких як економічна теорія, соціологія тощо. Здійснення бізнес-функцій в Україні трактується досить вільно, й найважливішим моментом її вважається «отримання прибутку». У зв'язку з цим до індивідуальних бізнесменів зараховують вуличних торговців і т.д., що не відповідає описаним вище характеристикам бізнесмена як людини, що володіє нестандартним

мисленням. Це спотворення терміна в законодавчих актах пов'язано, на нашу думку, з неможливістю економічної політики держави забезпечити зайнятість населення та гідну соціальну допомогу.

По-третє, трансформація економіки України збіглася в часі з глобальними змінами в розвинених країнах, які виступили на поріг інформаційного суспільства. «Найважливішою рисою постіндустріального суспільства стає наростання надекономічних цінностей» [9, с. 143].

Відбувається поступова, але досить чітко виражена деекономізація розвитку суспільства. Це виражено в дематеріалізації багатства, структури виробництва, переорієнтації характеру праці в бік соціокультурної сфери, зміні структури потреб.

Отже, надекономічна домінантна української соціокультурної традиції тісно переплітається з більш вузькими постеконічними тенденціями сучасного розвитку. Необхідно зазначити, що за своїми характеристиками українські соціокультурні цінності переплітаються з цінностями інформаційного суспільства та в цьому можуть бути дуже перспективними. Український бізнесмен, його ціннісна орієнтація, потенціал, який він несе, стає певним благом для розвитку цивілізації або регіону.

Ще однією істотною характеристикою бізнес-середовища України є наявність значної диференціації усталених норм ведення бізнесу, звичаєвого права – усіх ти характеристик, які ми розуміємо під культурою ведення бізнесу за регіональною ознакою.

Тому для усіх регіонів України запроваджені єдині законодавчо встановлені норми ведення бізнесу. Але можна зробити невтішний висновок про неефективність як першої неформалізованої групи норм ведення бізнесу, так і другої, закріпленої законодавчо та жорстко регламентованої.

Україна на базі власної культури виробила певний тип бізнес-середовища, який ефективний тільки у відповідному регіональному просторі. На основі ретроспективного аналізу стає можливим пояснення, чому так відбувається. Можна стверджувати, що бізнес-середовище регіону має стійку генетичну пам'ять, входить в ядро певної культури окремого регіону й встановлює свої правила взаємин. Це пов'язано з соціально-психологічним феноменом, якому властивий свій дух, комплекс зв'язків, які існують в історичній дійсності та мають культурне значення, яке називаємо культурно-ментальною детермінацією.

В усі часи локомотивом, рушійною силою змін та прогресивного руху був бізнес. Його могутня сила у вигляді дії та механізмів реалізації економічних інтересів забезпечували прогрес в напрямках: формування та розвитку галузевих ринків; змін структури економіки; пріоритетів руху капіталів; появи новітніх елементів інфраструктурного забезпечення;

ускладнення ділового середовища відповідно до реальних потреб часу; впровадження інновацій та ін. Діяльність бізнесу забезпечувала та передбачала посилення конкурентоздатності національної економіки, процвітання внутрішніх ринків, стійкість детермінант успіху та розширеного відтворення ресурсного потенціалу.

У системі знань сучасного менеджменту зроблено низку висновків, що ґрунтуються саме на дослідженні історії розвитку бізнес-середовища, як унікального триггеру розвитку регіонів :

1. Потенціал розвитку бізнес-середовища формує унікальні можливості конкурентних переваг, що отримують свою реалізацію на внутрішньому та зовнішніх ринках. Такий потенціал є запорукою прогресу галузевих та регіональних ринків. Він має свої унікальні складові та прояви в форматах регіонів.

2. Конкурентні переваги національної економіки формуються та форматуються заздалегідь, в історичному (коротко часовому та довгостроковому періодах) розрізі подій, явищ, реформ. Національні та регіональні детермінанти успіху бізнесу, конкурентних переваг забезпечуються умовами відтворення усіх агентів ділового середовища (без винятку).

3. Успіх розвитку національних та регіональних економічних систем забезпечують правильно обрані вектори руху змін ділового середовища з стрижневими принципами розвитку – балансу та гармонізації економічних, екологічних, соціальних та культурних інтересів. Порушення балансу інтересів форматує довгострокові конфлікти, що можуть бути передумови появи системних та структурних проблем.

4. В умовах ведення ринкового господарства регіональні економічні системи прагнуть до самостійності у використанні та реалізації наявних ресурсів своєї території. Формуються та отримують визнання конфлікти інтересів на рівні «держава – регіон», «регіональний бізнес – влада», «стратегічні цілі розвитку регіонів – економічні інтереси влади» та ін.

5. Невирішеність конфліктів регіональних інтересів бізнес-середовища призводить до порушення безпеки національних та світових систем, домінування військової сили.

Окреслимо основні тригери інноваційного розвитку та перешкоди на цьому шляху, що характерні для вітчизняних регіональних умов функціонування ділового середовища. Інноваційна складова ділового середовища є вирішальною в забезпеченні прогресу, підвищенні ефективного функціонування та конкурентного позиціонування бізнесу та

формування умов стрімкого переходу до інноваційно-інформаційної моделі економіки.

Активність процесів залучення інструментів менеджменту Європейського Союзу з позиції оцінки та регулювання ділового середовища, його інституціоналізації в діяльності менеджменту бізнесу, влади спрощує співпрацю в форматах – світових ринків, участі у міжнародних проектах інвестування, прискорення транснаціоналізації великого бізнесу та інше.

Світова спільнота дотримується погляду, що інноваційна діяльність в Україні, а, відповідно, і більшість параметрів розвитку характеризується досить граничними, найчастіше непорівнюваними оцінками. Такі оцінки не завжди є повними, своєчасними, правдивими. Такої думки дотримуються видатні науковці О. Фінагіна [9], Р. Манн [5], Л. Проданова [6], О. Жмеренецький [4]. З одного боку, високий потенціал освіти й творчої активності, провідні фахівці у сфері теорії та практики очолюють транснаціональний бізнес і визначають майбутнє всього світового співтовариства. З іншого, відсутність результатів впровадження інновацій на всіх рівнях ведення господарської діяльності, у системі бізнесу, державному, регіональному та галузевому управлінні. Цю суперечливу ситуацію описують й обґрунтовують багато вітчизняних фахівців у галузі інноваційного менеджменту, пояснюючи її комплексом об'єктивних причин. Найбільш значущими з них є такі: потенціал інновацій та науково-технічної діяльності вже вичерпав себе і не має реальних джерел поповнення; відсутня ринкова інфраструктура з обслуговування наукоємних та інноваційних ринків; не сформовано економічні інтереси й потреби на ринку в комерціалізації інновацій; немає практики підтримки регіональної інноваційної діяльності в умовах трансформаційної економіки; відсутня цільова державна й регіональна політика з розвитку інновацій [5].

В Україні немає чіткого визначення характеристик майбутньої національної інноваційної моделі розвитку. Таке положення є відповідним та стосується регіонів, галузей, країни в цілому. Окремі складові інноваційного прогресу в системі державного та регіонального менеджменту віддзеркалюють побажання стимулювати, підтримати окремих виробників, або несистемні елементи галузей (стратегія розвитку енергоринку, інноваційні проекти та плани розвитку транспортної, медичної галузей). Така діяльність є не лише не відповідною до реальних потреб та інтересів розвитку бізнесу, але й має свою негативну дію на загальні процеси розвитку ділового середовища, економіки, галузевих та регіональних відтворень.

Сьогодні Україна втрачає своє технологічне лідерство, відчуваючи труднощі в підтримці створеного науково-технічного потенціалу. За роки

незалежності України кількість дослідників у галузі технічних наук в Україні знизилася в 3,5 рази. Освоєння нових видів техніки скоротилося в 14,3 рази, а частка інноваційно-активних промислових суб'єктів господарської діяльності регіону – у 5 разів. В Україні немає стратегії інноваційного розвитку, а розроблена міжнародними експертами «Цифрова адженда 2020» понад півроку лежить у Кабміні. Істеблішмент навіть не може затвердити план заходів щодо її реалізації. Це робить країну нежиттєздатною, а громадян прирікає на жебрацтво. Не дивно, що і в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index країна посіла 85 місце із 138 [13]. Можливо з упевненістю констатувати, що розробки та впровадження нових технологічних рішень в Україні поки ще не є внутрішніми джерелом економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку [4]. Основна частина інноваційно-активних суб'єктів господарської діяльності в Україні зосереджена лише в трьох галузях промисловості: машинобудування (42,5%), харчової (20,3%) та хімічної промисловості (10,8%) [2].

Не зважаючи на те, що в регіонах України декларується впровадження значної кількості інструментів сприяння інноваціям, таких як кластерні принципи розвитку, технологічні платформи, бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори, на жаль, здебільшого це лише регламентація. Якщо в США інститут бізнес-інкубування ініціюється й частково фінансується державою, то в Україні держава не бере на себе такий фінансовий тягар, а, відповідно, комерціалізація послуг бізнес-інкубаторів не реалізована. З цієї причини бізнес-інкубатори, як стимулятори розвитку малого бізнесу, (а відтак створення робочих місць, конкурентного середовища, поповнення бюджету через механізм оподаткування) в регіонах України не прижилися. Винятком є бізнес-акселератори, що діють у сфері ІТ-технологій, як найбільш комерціалізованих [10, с. 418].

Крім того, великою перешкодою для роботи на ринку інноваційних інвестицій є надзвичайно жорстка система оподаткування. Тому західні фонди, які навіть і зацікавлені в наданні вітчизняному бізнесу грантів на розробки й «дешеві» кредити, досить часто відмовляються від своїх планів, не розуміючи, чому вони також повинні платити за розвиток українських технологій ще й високі податки державі.

Найактуальнішими проблемами інноваційного розвитку регіонів України стають дефіцит інновацій і незначна забезпеченість інноваціями системи державного та регіонального управління, освіти та низький рівень інноваційної культури. Завдання України – в найкоротший час вивчити досвід розв'язання цих проблем, визначити шляхи реалізації інноваційної політики з урахуванням реальних умов [5].

Інноваційні інструменти необхідно використовувати з метою визначення потенціалу бізнес-проекту, а також із метою запровадження,

винайдення нового. Але передусім інновації необхідно використовувати як стратегічний інструмент, для максимізації ефективності вже наявного бізнесу та спрямування його до оптимального. Саме в такому контексті розуміють інновації, які відображають майже всі характеристики їх дефініції (процесуальні й результативні), а також їх детермінацію на процеси, що відбуваються в бізнесі під їх впливом.

У передових країнах у високотехнологічному секторі обсяги виробництва зростають у 2,7 рази швидше, ніж у галузях обробної промисловості. Відповідно змінюється товарна структура світового експорту. Переважне місце у ньому займають інтелектуальні продукти й готові високотехнологічні вироби. Розробка високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції, нанотехнологій, вихід на світові ринки, участь у міжнародній інтеграції визначають конкурентоспроможність і динаміку зростання національних економік. Такими є результати ефективної інноваційної політики.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна виокремити основні інноваційні умови, що зумовлюють специфіку розвитку ділового середовища регіонів України (рис. 1.11).

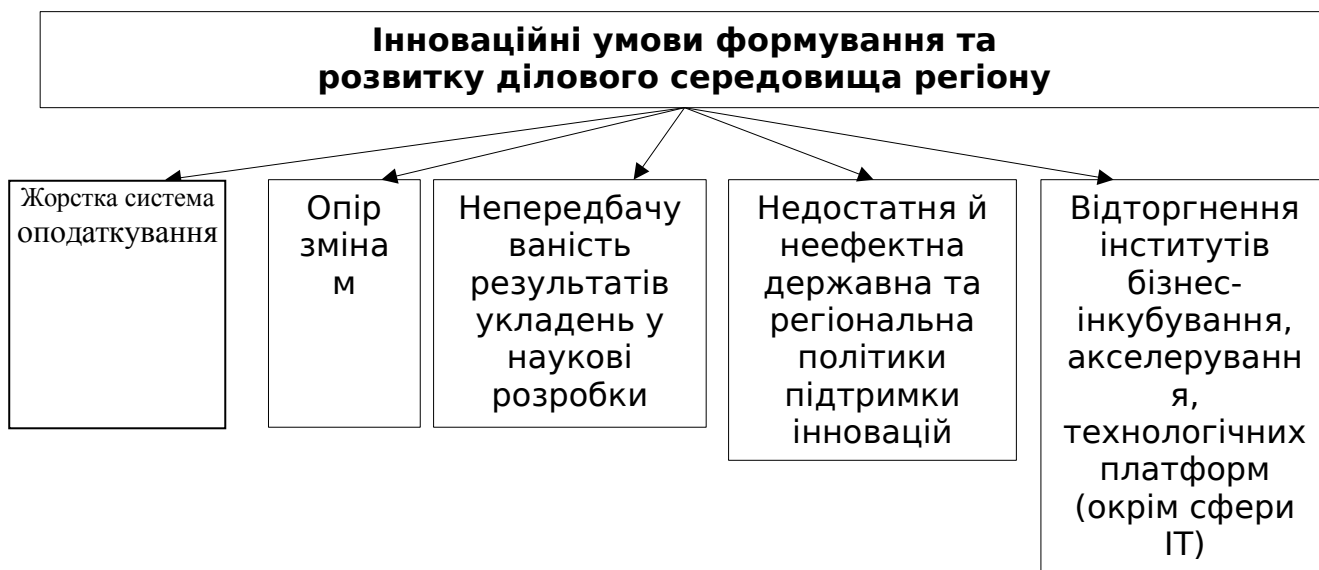


Рис. 1.11 Інноваційні умови, що зумовлюють специфіку формування та розвитку ділового середовища регіонів України

Джерело: авторська розробка

Важливу роль в інноваційному процесі відіграють, крім бізнесу, два елементи, що є поза ринковим сектором: уряд і сфера науки, які є компонентами ділового середовища регіону. Функції уряду реалізуються безпосередньо через правову інфраструктуру, що сприяє здійсненню бізнес-функцій, створення нових суб'єктів господарської діяльності

регіону та інвестицій в інноваційному процесі великих фірм. Не менш важливим внеском є активна підтримка фундаментальних досліджень із властивою їм непередбачуваністю результатів. Відповідно до загально визнаних положень фундаментальні дослідження є найважливішим видом суспільних благ, виробництво яких становить корисну функцію державного сектора. Розглядаючи найпростішу модель стимулів до вкладень в освіту регіону в умовах різних ринкових структур за допомогою моделі американського економіста К. Ерроу [12], український економіст, доктор економічних наук, професор Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України А. Гриценко доходить висновку: «...і монополіст і конкурент витрачають занадто мало коштів а, отже, впроваджують занадто мало нововведень, ніж необхідно для максимізації суспільного добробуту. В цьому сенсі суспільне планування освітніх процесів виявляється кращим, ніж ринкове» [1, с.7].

Крім того, хоч би якою була структура ринку, як засвідчує аналіз, величина витрат на освіту, що виділяється фірмами, є значно меншою від соціального оптимуму за наявності значного позитивного зовнішнього ефекту від інновацій навіть за умов якісного патентного захисту. Тому ефективний розвиток інноваційного ринку неможливо без зваженої державної, регіональної інноваційної політики, оскільки від її бездіяльності страждає ділове середовище регіонів України.

Підтримуючи фундаментальні дослідження, держава створює нові наукові й технологічні ідеї, які, не будучи затребуваними національними компаніями, можуть стати необхідними в разі різкої зміни внутрішньої або зовнішньої кон'юнктури (наприклад, поява агресивного конкурента на ринку або зміни цінових параметрів, або введення заборонних мит на ввезення будь-яких товарів і ін.) [3].

Як відомо, фундаментальні дослідження досить капіталомісткі й вимагають високих витрат при неявному комерційному ефекті. Досвід європейських фахівців демонструє, що до комерційної реалізації доходить тільки від 20% до 50% фундаментальних розробок [11].

Орієнтація на інноваційно-кластерну модель ділового середовища регіонів України передбачає: рух до балансу інтересів розвитку регіонів та галузей; системне оцінювання ділового середовища та його складових у форматі системних змін; залучення потенціалу регіонів у форматі цільових програм та проектів з орієнтацією на спеціалізацію – аграрну, транспортну, індустріальну (змішані моделі – індустріально-аграрні; туристично-транспортні тощо); цільове дослідження світового досвіду регулювання ділового середовища з питань стимулювання бізнес-складової та її інноваційного стимулювання. Формування механізмів та інструментів адаптації досвіду – податкової політики, підтримки малого та

середнього бізнесу, системного кластероутворення та ін.; формування цільового впливу на інноваційну освіту з урахуванням регіональної специфіки, галузевого потенціалу науки; формування засад кластерної політики розвитку регіонів.

Регулювання та підтримка інноваційної діяльності в форматах обрання тригерів ділового середовища в регіонах розглядає інноваційні процеси як передумову й обов'язковий чинник циклічних змін і ринкових зрушень (змін у контексті запланованих реформ). Ця система знань є комплексною, тому потребує використання суміжних наук та наукових напрямів. Досягнення зони ефективних інновацій регіону можливо через розробку політики інноваційного розвитку відповідно типам, принципам регулювання із застосуванням засобів регулювання інноваційної діяльності та способів впливу на ефективність інновацій регіону у сукупності з активізацією процесів підвищення ефективності функціонування сфери освіти та бізнесу регіону .

Список використаної літератури:

1. Гриценко А. «Українське економічне диво», або Куди ведуть реформи? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/macrolevel/ukrayinske-ekonomichne-divo-abo-kudi-vedut-reformi-.html>
2. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Добролюк Т. Б. Системная парадигма деловой среды: модель-объект /Т. Б. Добролюк//. – с. 129-136.
4. Жмеренецький О. «Інновації або смерть: як бізнесу вижити на тонучому кораблі «Україна» [Електронний ресурс] – Офіційний сайт Економічна правда, – Режим доступу:<https://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/16/628080>.
5. Манн Р. В. Теоретико-методологічні засади розвитку регіонального менеджменту: особливості, проблеми, перспективи [моногр.]
6. Проданова Л. В. Економіка регіонів України: втрачені ресурси і резерви майбутнього /Л.В. Проданова, Фоміна О. О // Бізнес Інформ. – 2016. – №2. – С. 114–120. /Р. В. Манн. – Донецьк: «ВІК», – 2013. – 382 с.
7. Фінагіна О. В. Соціальні трансформації та особливості їх інституціоналізації в українському суспільстві /О. В. Фінагіна, В. В. Поддубняк // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2011. – № 4. – С. 142-146.
8. Фінагіна О.В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування: монографія /О.В. Фінагіна // НАН України, Ін-т економіко-прав. досліджень. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 228 с.
9. Холоменюк І.М. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Холоменюк І.М. // Стратегія економічного розвитку України: теоретичні засади та механізми її реалізації: у 3-х ч.–Ч.2. /Зб. наук.праць / наук.ред. В.С. Лукач. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2016.–418с.
10. Шейко В.М., Кушнарченко Н.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 295 с.

11. Arrow K. J. *Public investment, the rate of return, and optimal fiscal policy*, 1970; *Patents and Productivity*. Chicago. 1984.

12. *The Global Competitiveness Index 2015-2016*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015>.

1.4. Особливості формування інвестиційної привабливості територіальних громад

В економічній літературі сталий розвиток територій тісно пов'язують з поняттям інвестиційної привабливості, наявністю конкурентних переваг. Сучасна модель територіальної організації влади спрямована на формування економічно спроможних територіальних громад, підвищення інвестиційної привабливості, перехід на проектний підхід до управління громадами.

Сьогодні такі територіальні ланки як громади наділені багатьма повноваженнями, вони мають більшу самостійність. Проте на практиці територіальний розподіл економічних, соціальних та природних умов виявив значні відмінності, суттєві структурні зрушення в інфраструктурі громад, що потребують потужного фінансового забезпечення. Інвестиційна привабливість стає головним чинником сталого розвитку громади, а виявлення вагомих конкурентних позицій створює сприятливі умови для розвитку територіально-адміністративних одиниць.

Стратегічні цілі і задачі сталого розвитку територіальної громади безпосередньо визначають вектор інвестиційної привабливості з урахуванням існуючих конкурентних переваг. Територіальна одиниця має бути привабливою не тільки як місце для розташування різних видів економічної діяльності, але і для людей як головного ресурсу, що забезпечує розвиток території.

Спираючись на сучасний досвід розвинених країн, можна стверджувати, що головною метою територіального розвитку є підвищення якості території як місця для життя і бізнесу. Саме ці два фактори – залучення людей і бізнесу на свою територію, що є визначальними складовими конкурентних позицій громад.

Теоретико-методологічні основи інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності територій досліджували І. Ансофф, А. Воронкова, В. Геєць, П. Друкер, М. Кизим, С. Килименко, О. Крайник, М. Крупка А. Ландарь, О. Носова та інші. У працях зазначених науковців розглянуто сутність інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності територій на рівні регіонів. Проте слід констатувати, що на рівні територіальної громади даному питанню приділено недостатньо уваги.

Тому метою дослідження є уточнення сутності інвестиційної привабливості територіальних громад, наведення її відповідних ознак і властивостей.

Питання інвестиційної привабливості території є об'єктом досліджень багатьох сучасних науковців-економістів. Зацікавленість до такої економічної складової інвестиційної політики країни, як привабливість територій зумовлена неоднорідністю трактування її змісту і потребує проведення додаткового аналізу. У наукових роботах С.О. Іщук та Т.В. Кулініча інвестиційна привабливість розглянута як інтегральний показник, що об'єднує систему формальних і неформальних критеріїв, за якими визначається доцільність вкладення капіталу в потенційний об'єкт інвестування; сукупність певних параметрів та характеристик, притаманних цьому регіону, які дозволяють йому залучати необхідний обсяг капіталу на взаємовигідних з інвесторами умовах [1, 2].

О. Носова під сутністю інвестиційної привабливості розуміє узагальнену характеристику переваг і недоліків об'єкта інвестування, вважає її індикатором, який дозволяє зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт [3].

А. Дука вважає, що на регіональному рівні інвестиційна привабливість характеризується яскраво вираженою специфікою, яка стосується особливостей формування потенціалів кожної території, розміщення магістралей, агрокліматичних умов [4].

Наведені трактування інвестиційної привабливості характеризують інвестиційне середовище на регіональному рівні, а регіональні фактори притаманні основним аспектам інвестиційної діяльності громад.

Розглянемо інвестиційну привабливість громади в контексті таких складових, як інвестиційний потенціал громади, конкурентні переваги, територіальна конкуренція, інвестиційний імідж (рис.1.12).

Існують різні точки зору щодо визначення інвестиційного потенціалу територій, тому необхідним є узагальнення трактування зазначеного терміну, що подаються різними авторами, для вивчення найбільш суттєвих ознак, типів, чинників впливу.

Група авторів (Р. Крамов, П. Мірошніченко, У. Нечитайло, С. Мілюкова) вважають, що інвестиційний потенціал – це сукупності ресурсів, які забезпечують інвестиційні процеси [5]. Інша група авторів (Ю. Бережна, І. Вайсман, Г. Кучерук) розглядають інвестиційний потенціал як сукупність особливих властивостей, які матимуть значення для залучення інвестицій [6]. Інвестиційний потенціал за О. Щербатюк – це комплекс інвестиційних ресурсів у поєднанні з можливостями, засобами та умовами їх залучення та використання [7]. Поєднання підходів найбільше повно характеризує сутність інвестиційного потенціалу як

регіону, так і територіально громади. Наявність інституційних можливостей доступу до природних, соціально-економічних ресурсів на відповідному рівні і буде принциповою відмінністю трактування інвестиційного потенціалу.

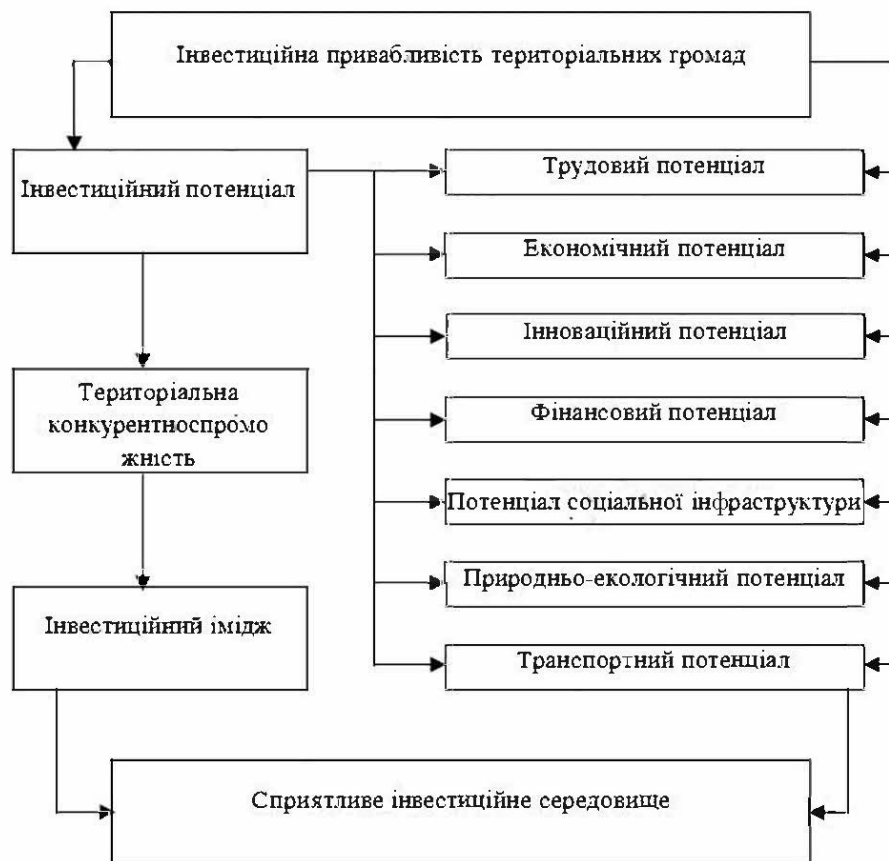


Рис. 1.12 – Складові інвестиційної привабливості територіальних громад

Досліджуючи поняття інвестиційного потенціалу територіальної громади слід враховувати наступні особливості:

- інвестиційний потенціал є об'єктом управлінських рішень місцевих органів влади. Очікувані результати використання потенціалу повною мірою залежать від ефективності прийняття управлінських рішень;

- інвестиційний потенціал формується під впливом об'єктивних факторів, зумовлених своїми унікальними територіальними особливостями;

- інвестиційний потенціал територіальних громад необхідно розглядати, виходячи з основних змістовних визначень поняття інвестиційного потенціалу, проте враховуючи наявність одиниць адміністративно-територіального поділу базового рівня – територіальних громад.

Таким чином можна стверджувати, що інвестиційний потенціал міських та сільських територій з урахуванням переваг і недоліків повинен містити такі елементи:

1) трудовий потенціал: наявність трудових ресурсів, чисельність економічно активного населення, освітньо–кваліфікаційний рівень трудових ресурсів, середній рівень доходів громадян та рівень зайнятості;

2) економічний потенціал: галузева структура (наявність підприємств промислового виробництва, сфери послуг, малого підприємництва, рівень економічного розвитку);

3) фінансовий потенціал (фінансовий потенціал реального сектору економіки, фінансово–кредитних установ, наявність податкових пільг);

4) природно–екологічний потенціал: економічна оцінка, земельних, водних, лісових, речовино–енергетичних та рекреаційних ресурсів;

5) потенціал соціальної інфраструктури;

6) транспортний потенціал: оцінка географічного положення близькість до обласних центрів, наявність транспортних коридорів;

7) інноваційний потенціал (наявність науково–дослідницьких проектів, впровадження новітніх технологій);

8) наявність інвестиційних преференцій, територій пільгового інвестування.

Виходячи зі змісту наведених елементів, поняття інвестиційного потенціалу територіальної громади слід розуміти як комплекс територіальних ресурсів і особливостей, який є об'єктом управління органів влади територіальної громади, спрямований на забезпечення інвестиційного розвитку території. Отже інвестиційний потенціал – це перелік ресурсів, необхідних для запровадження інвестиційної діяльності громади, що є джерелом формування конкурентних переваг адміністративно–територіальних одиниць і територіальної конкуренції. Територіальна конкуренція є наступним чинником інвестиційної привабливості, яка полягає у здатності територіальних громад створювати і захищати власні конкурентні переваги.

Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних вчених–економістів з питання територіальної конкуренції дозволяє узагальнити декілька підходів трактування терміну «конкурентоспроможності територій».

Відповідно до першого підходу конкурентоспроможність територій слід розуміти як здатність підприємств, розташованих на цій території до конкуренції на товарних ринках. Висока конкурентна позиція підприємства не може повною мірою вплинути на оцінку конкурентоспроможності територій, оскільки існують інші чинники конкурентних переваг.

Другий підхід визначає, що конкурентоспроможність – це зростання рівня життя населення через розвиток економіки території. Добробут

населення є досить вагомим чинником конкурентоспроможності території, але обмежує уявлення про конкурентні переваги територій.

Згідно третього підходу як конкурентоспроможність території слід розуміти покращення конкурентних позицій завдяки наявності певних переваг серед територій-конкурентів. Слід погодитись, що дана точка зору найбільш повно характеризує конкурентоспроможність [8]. При цьому доцільним є доповнення наданого визначення характеристикою здатністю конкурувати з боку інших громад у боротьбі за ресурси, необхідні для стійкого розвитку території. Також слід зазначити, що конкуренція між громадами вбирає в себе окрім економічної складової, ще і соціальну, культурну, екологічну та політичну складову.

До економічної складової територіальної конкуренції доцільно віднести:

- забезпечення інвестиційної привабливості малого підприємництва, розвиток нових ринків;
- здатність економічного суб'єкта утримувати конкурентні позиції та покращувати конкурентні переваги серед інших суб'єктів економічної діяльності;
- здатність покриття витрат на виробництво та реалізація продукції за привабливими цінами на конкурентному ринку.

До соціальної складової територіальної конкуренції відносять:

- забезпечення привабливого життя для населення;
- забезпечення стійкого зростання показника валового доходу на душу населення;
- забезпечення високого рівня зайнятості і доходів населення.

Узагальнюючи сутність такого чинника інвестиційної привабливості територіальної громади як територіальна конкурентоспроможність слід відзначити:

- конкурентоспроможність існує на різних рівнях: продукція, підприємство, адміністративно-територіальна одиниця, регіон, країна;
- конкурентоспроможність передбачає наявність суб'єкта (хто оцінює), об'єкт (що оцінюється), мета (критерії) оцінки. В ролі суб'єктів оцінки можуть бути місцеві органи влади, організації, інвестори. Об'єктами оцінки є товар (продукція), підприємства, організації, територіальні громади, регіони, країни. Критерії (цілі) оцінки можуть бути конкурентна позиція на ринку, темп росту;
- конкурентоспроможність - це багатогранне поняття, яке може бути визначено в різних аспектах залежно від поставлених завдань. Існують також методи, які можна використовувати для оцінки конкурентоспроможності та які будуються на основі статистичних показників, експертних оцінок, рангів.

Конкуентоспроможність територіальної громади – це позиція громади та її суб'єктів господарювання на внутрішньому і зовнішньому просторі, яка визначається економічними, соціальними, політичними та іншими факторами, оцінюється показниками, що характеризують таку позицію чи поведінку. Крім того конкурентоспроможність територіальної громади визначається рівнем створення комфорту для людей на основі міжнародних та національних стандартів і може бути визначена як здатність задля забезпечення умов для сталого зростання територій.

Таблиця 1.1

Формування конкурентних переваг територіальних громад на різних етапах економічного росту.

Етапи Фактори	детермінант			
	Економічна	Стратегічна	Короткостроковий період	Довгостроковий період
Виробництво	+++			
Інвестиції	+++	+++++	+++++	
Інновації	+++++	+++++	+++++	+++++
Прибуток	+++	+++	+++	+++

умовні позначки:

	детермінант не використовується
+++	детермінант використовується частково
+++++	детермінант використовується в повному обсязі

– на першому етапі – через фактори виробництва: природних ресурсів, сприятливих умов для виробництва товари, висококваліфікована робоча сила (надається одним детермінантом);

– на другому етапі – на основі інвестування соціальної сфери, технологій (надаються трьома детермінантами);

– на третьому етапі – за рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційного рішення і інших нововведень за допомогою дій всіх компонентів «ромба»;

– на четвертому етапі – за рахунок отриманого прибутку, він спирається на всі детермінанти, які використовуються не повністю.

В сучасних умовах у створенні конкурентної переваги території значну роль займають наукові знання, освіта – як фактори розвитку виробництва, так і чинники формування інноваційного потенціалу регіону.

Слід розрізняти ключових чинника конкурентоспроможності території:

– економічний: географічне розташування території, фактори виробництва, галузева структура, наявність інфраструктури;

– стратегічний: наявність територіальної стратегії, ефективність реалізації політики державно–приватного партнерство та наявність інституціональних важелів.

У короткостроковому періоді конкурентоспроможність залежить від галузевої структури економіки території, розвитку інфраструктури та інших факторів. У довгостроковому періоді конкурентоспроможність залежить від факторів стійкого розвитку економіки територіальних громад.

Вивчення сутності територіальної конкурентоспроможності тісно пов'язано з поняттям «інвестиційний імідж». В науковій літературі інвестиційний імідж території – це комплекс емоційних і раціональних вражень, отриманих від порівняння всіх характерних особливостей території, особистого досвіду населення, що впливають на створення певного образу [9]. Розглядаючи зазначене трактування інвестиційного іміджу відносно територіальних громад необхідно враховувати об'єктивні та суб'єктивні компоненти серед елементів зображення.

Найважливішою об'єктивною складовою інвестиційного іміджу територіальної громади є комплекс конкурентних переваг і недоліків. Вони визначаються особливостями економічного потенціалу громади, територіальною віддаленістю і розвитком транспортно, інтелектуального та інноваційного потенціалу та його співвідношенням з цілями територіального розвитку, рівнем розвитку соціальної сфери, станом промислового потенціалу. Зрозуміло, що конкурентні переваги та сильні сторони сприяють зміцненню інвестиційної привабливості громади, а недоліки конкурентних позицій ускладнюють процес його включення в ринковий простір.

Суб'єктивний характер інвестиційного іміджу територіальної громади, визначається дією як мінімум трьох чинників. По–перше, оцінка території надається місцевими суб'єктами господарювання, підприємцями, мешканцями громади на основі власних спостережень і досвіду. Емоційне ставлення до конкурентних переваг і недоліків може значно змінити сформований імідж території. По–друге, імідж території в значній мірі залежить від діяльності місцевих органів влади які, використовуючи певні політичні здібності і амбіції, можуть практикувати «маркетинг значків», пов'язаний з образом окремих особистостей. По–

третє, суб'єктивність іміджу території може бути посилена засобами масової інформації, що дають їй односторонні характеристики. Наявність негативної інформації про політичну та соціально–економічну ситуацію з конкретною відсутністю позитивних повідомлень сприятиме розвитку негативної репутації громади [10].

Беручи до уваги, що інвестиційна привабливість територіальної громади є важливою умовою, яка характеризує зовнішнє середовище розвитку території, негативна репутація впливає не тільки на активність бізнесу, зниження інвестиційної привабливості, а й впливає на соціальну стабільність громади. В таких умовах органам влади територіальної громади необхідно сконцентрувати свою діяльність щодо поліпшення суб'єктивних чинників формування інвестиційної привабливості.

При формуванні іміджу інвестиційної привабливості територіальної громади необхідно з потоку інформації відокремити факти і події, які матимуть певний інтерес для потенційних партнерів, наприклад: гнучкість соціально–економічних процесів; наявність висококваліфікованих трудових ресурсів; інвестиції пільги, та ін. З цієї точки зору першим кроком для формування позитивного іміджу має стати рекламування громади і участь у форумах, конференціях і виставках, тощо.

Аналіз розглянутих складових інвестиційної привабливості територіальних громад, дозволяє зробити наступні висновки:

- інвестиційний потенціал є об'єктом управлінських рішень місцевих органів влади і визначається об'єктивними факторами, які зумовлені унікальними територіальними особливостями;

- конкурентоспроможність територіальної громади – позиціонування громади у зовнішньому просторі під впливом певних переваг серед територій–конкурентів, тобто здатність конкурувати з боку інших громад у боротьбі за інвестиційні ресурси, необхідні для стійкого розвитку території;

- інвестиційна привабливість громади – це концентрація зусиль діяльності громади щодо формування сприятливого інвестиційного середовища, на основі таких складових як інвестиційний потенціал, конкурентоспроможність громади, наявність територіальних конкурентних переваг та позитивний інвестицій імідж громади.

Список використаної літератури:

1. Іщук С. О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С. О. Іщук, Т. В. Кулініч // *Регіональна економіка*. – 2010. – № 3. – С. 71–78.
2. Кулініч Т. В. Інвестиційна привабливість України та можливі шляхи її підвищення у сучасних умовах / Т. В. Кулініч, М. А. Мричко // *Вісник Національного університету «львівська політехніка»*. – 2013. – № 754. – С. 34–40.

3. Носова О. В. Інвестиційна привабливість України: генезис, напрямки розвитку / О. В. Носова // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2011. – №2 (53). – С. 285–293.

4. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: підручник: для студ. ВНЗ / А. П. Дука. – 2-ге вид. – К. Каравела, 2008. – 432 с.

5. Нечитайло У. П. Аналіз сучасних підходів до визначення інвестиційного потенціалу регіону / У. П. Нечитайло // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 15. – С. 25–29.

6. Бережна І. Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І. Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №6. – С. 253–258

7. Щербатюк О. М. Дефініція «інвестиційний потенціал підприємства»: сутність та відмінності / О. М. Щербатюк // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – Режим доступу: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=773>.

8. Безугла В. О. Сучасні аспекти формування регіональної конкурентоспроможності: монографія / В. О. Безугла, Л. П. Шаповал, К. О. Латишев. – Кременчук: КРЕМПАК, 2010. – 285 с.

9. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 79–93. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_3_8.

10. Вакуліч М. М. Управління інвестиційним кліматом в економіці України: автореф. дис. ... канд.ек.наук: 08.00.03 / М. М. Вакуліч // ПВНЗ «Дніпропетровський університет Альфреда Нобеля». – Дніпропетровськ, 2014.

1.5. Інноваційно-інформаційні зміни в системі знань регіонального менеджменту: актуальні питання розвитку та співпраці з бізнесом

Нинішній етап розвитку української економіки характеризується активним формуванням ринкових відносин, ускладненням господарських зв'язків, нарощенням потенціалу співпраці між бізнесом та владою, підвищенням відповідальності за прийняття управлінських рішень. Набувають різновекторності альтернативи, методологічні та методичні підходи, що залучають в управлінську діяльність з метою оцінки інтегруючих планів, проектів, заходів, дій. Разом з тим зростає і видове різноманіття інструментів, технологій управління, що дозволяє повніше задовольняти специфічні потреби різних за цільовим призначенням, масштабами діяльності і організаційно-правовими формами суб'єктів і об'єктів управління. Поширення отримують «прозорі» системи управління, що базуються на інформаційних технологіях, які, створюючи організаційно-технічні умови для реалізації прав громадян і працівників на інформацію, формують тим самим і кращі можливості для самоврядування – від виробничого до державного. Такі процеси мають інноваційно-інформаційне спрямування, забезпечують системне впровадження надбань інформаційного прогресу та забезпечують

подальше поглиблення спеціалізації управлінської діяльності, виникнення нових функціональних підсистем, таких, як інформаційно-аналітичні служби регіональних органів управління.

В складних, системних процесах розвитку регіонального менеджменту набувають, отримують визнання та поширення механізми, інструменти та технології регіонального інформаційного менеджменту (РІМ). Це науковий напрям в системі знань регіонального менеджменту, що формує новітнє бачення, теоретико-методологічні та практичні основи управління регіонами на базі знань інформаційної економіки, комплексної інформатизації, принципів інформаційної культури, залучення всього досвіду інформаційного прогресу.

Під регіональним інформаційним менеджментом слід розуміти цілеспрямований вплив на процеси розробки, створення і застосування системи інформаційного забезпечення життєдіяльності території та інших галузей інформаційної індустрії на основі організаційних, правових, економічних, і фінансових механізмів. Система РІМ повинна забезпечити розробку, реалізацію концептуальних основ і координацію програм в сфері інформатизації відповідно до цілей і з урахуванням тенденцій соціально-економічного розвитку регіону.

Система знань РІМ отримує своє формування, поширення і раціональне використання з залученням інформаційних ресурсів регіону, має реалізуватися на основі комплексного підходу, який включає:

- виділення і створення в регіоні ключових організаційних, управлінських і соціальних структур, які активно використовують інтеграційні процеси і виконують роль міжвідомчих систем, здатних стати рушійною силою глобальної інформатизації;

- організацію в цих структурах процесу системної інтеграції інформаційних ресурсів бізнесу, влади, галузевих об'єднань;

- адаптацію існуючих локальних систем формування, поширення і раціонального використання інформаційних ресурсів до сучасних інформаційних технологій і нових вимог соціально-економічного розвитку країни;

- використання різних інформаційних технологій на основі збалансованої нормативно-правової, фінансової та соціальної підтримки різномірних інструментів формування, поширення і раціонального використання інформаційних ресурсів з активним зближенням їх в процесі системної інтеграції;

- залучення досвіду бізнесу ІТ-сфери до надання послуг населення на принципах прозорості, здешевлення, якості, своєчасності.

Виокремимо та надамо стисло характеристику науково обґрунтованому баченню ключових інструментів та відповідних

технологій, що вже адаптовані, мають перспективу бути розширеними, є інноваційними, залучають до удосконалення надбання бізнесу.

Вдосконалення системи регіонального менеджменту можливе за допомогою чітких інструментів правового, економічного, фінансового, інституційного, аналітичного та іншого характеру. Так, під інструментом регіонального інформаційного менеджменту розуміють специфічні технології, за допомогою яких управлінська діяльність як реакція на зміни та проблеми в суспільстві впроваджується в життя.

Виділення типів інструментів РІМ сприяє розумінню суті змін, окреслює перспективи розвитку, надає стимулів інтеграції бізнесу та влади, формує можливість визначити послідовність етапів реалізації цільових проектів. Розглянемо сім видів основних інструментів РІМ найбільш поширених в методологічному та методичному відображенні: інноваційно-інвестиційні, методологічного забезпечення, аналітичні, правові, соціо-культурні, фінансово-економічні. Ці інструменти є активно задіяними, системно формалізованими та мають досвід використання в практиках регіонального менеджменту.

Ключові інструменти регіонального інформаційного менеджменту такі як інформатизація, інтелектуалізація, медиатизація, автоматизація та моделювання набувають свого визнання, поширення, інтегрування з загальними (вище наведеними) інструментами регіонального менеджменту.

Ці дві групи управлінських інструментів тісно зв'язані між собою, інтегровані на платформі інформаційного прогресу та є основою для формування інструментарію за цільовим призначенням.

Вибір інструментів РІМ безпосередньо пов'язаний з соціально-економічними, політичними, історичними, інформаційними, технічними та суспільними умовами, актуальними інтересами бізнесу та влади в питаннях інтеграції, а також залежать від якості управлінських дій, системного інформаційного забезпечення. Вагомими управлінськими принципами визначення інструментів РІМ є доцільність, предметність та практичність, відповідність існуючим суспільним потребам, що специфічно впливає на вибір інструментарію та методів управління загалом. Рекомендуємо більш широко та науково обґрунтовано розглянути систему інструментів РІМ з урахуванням інноваційних інформаційних технологій та прикладів управлінського закордонного та українського досвіду .

1. Соціокультурні. Основною базою за даним напрямком є мережеві сторінки та відкриті інтернет-проекти українського сегменту мережевого середовища. Виходячи з аналізу контенту даної інформаційної бази, окреслених учасниками відкритих інтернет-проектів, груп проблем, існуючих в регіональному управлінні, та можливих шляхів їх вирішення,

налагодження механізмів ефективного діалогу між владою і суспільством – доцільно зробити висновок про необхідність зміни підходів у ставленні влади до суспільства з позицій бачення в громадськості лише об'єкту управління до бачення в ній партнера, налагодженні ефективної, взаємовигідної управлінської діяльності.

Підвищення ефективності процесу управління вимагає налагодження функціонування системи з делегування частини владних повноважень суб'єктам громадянського суспільства. У цьому сенсі, говорячи про використання інформаційно-комунікаційних технологій у сфері взаємодії органів виконавчої влади та інститутів громадянського суспільства, О. Дегтяр обґрунтовує доцільність використання технологій нової публічної служби, які найбільше відповідають сучасному інформаційно-технологічному етапу розвитку суспільства і рівню, метою якого є узгодження і спільне вирішення суспільних проблем [1].

На фоні регіоналізації всіх сфер сучасного життя, що посилюється, включаючи засоби масової інформації і книговидавництва, електронні інформаційні ресурси бібліотек висувуються в число тих небагатьох інститутів, які в змозі і повинні узяти на себе відповідальність за забезпечення інформаційної і культурної єдності в Україні, її регіонів і центру. Еволюція місії бібліотек відбувається за рахунок різкого розвитку їх інформаційних функцій, акумуляції сторонніх і створення власних ІР, надання доступу до національних і світових інформаційних мереж, активізації використання електронних видань. Проблеми формування бібліотечних інформаційних ресурсів і забезпечення до них доступу користувачів мережі Інтернет повинні складати найважливішу частку сучасної державної інноваційної політики [3].

Особливої уваги у світовій спільноті та в українському соціумі слід приділяти вихованню підростаючого покоління, забезпечення населення літературними ресурсами, таке бачення визначає пріоритетність відкритих бібліотечних регіональних мереж. Вони повинні бути центральною ланкою некомерційного накопичення, зберігання та інформаційного обслуговування громадян на основі державних інформаційних ресурсів. Також саме бібліотечні мережі повинні приймати активну участь в розробці та впровадженні новітніх норм, стандартів інформаційної культури.

Існує кілька способів, за допомогою яких інформаційні технології впливають на культурні процеси. Перш за все, це створення представництв культурних установ в мережі. Багато музеїв, галереї, бібліотеки, театри та інші заклади культури створюють свої сайти в Інтернеті. Основною метою цих сайтів часто є інформування про діяльність цих установ, часу їх роботи, експозиціях, які на даний момент є в музеї, проведені заходи і т. д.

Як правило, на даних сайтах відвідувачі мають можливість ознайомитися з частиною творів музеїв. Деякі музеї створюють на сторінках своїх сайтів віртуальні експозиції, дозволяють людям долучитися до прекрасного, не покидаючи свого будинку. Подібні експозиції створюють і деякі великі Інтернет-портали. Зокрема, можна відзначити проект «Art Project» [7], який підтримується пошуковою системою Google. В рамках даного проекту можна зробити віртуальні тури по музеях зі світовим ім'ям, таким як Музей Ван Гога (Амстердам), Галерея Уффіці (Флоренція), Лондонська Національна галерея, палацово-парковий ансамбль у Версалі, Метрополітен-музей (Нью-Йорк), Державний Ермітаж в Санкт-Петербурзі і ряд інших. Крім того, з'являються і власне віртуальні музеї, тобто сайти, створені і оптимізовані спеціально для експозиції музейних матеріалів. І цей напрямок став настільки популярним, що для веб-музеїв був виділений окремий домен вищого рівня museum. Як приклад можна відзначити віртуальний музей Канади [9]. Даний ресурс є презентацією колекцій понад 2500 канадських музеїв і включає віртуальні виставки, безкоштовні онлайн-гри, освітні матеріали, а також більш 850000 зображень з історії різних міст і громад Канади.

Іншим напрямком застосування інформаційних технологій в соціокультурному середовищі регіонів є створення спеціального програмного забезпечення. Зокрема, для повноцінного функціонування музеїв і бібліотек створюються спеціальні програми.

Також інформаційні та комп'ютерні технології можуть використовуватися для збереження культурної спадщини у вигляді створення електронних бібліотек рідкісних книг і рукописів, що дозволяє дати можливість доступу до цих ресурсів фахівцям і тих, хто цим цікавиться, і в той же час забезпечити їх збереження. Крім того, не можна не відзначити, що змінюється і саме мистецтво, в ньому з'являються нові напрямки, пов'язані з використанням саме комп'ютерної техніки, графічних програм. Зокрема, можна виділити такі напрямки як відео-арт, інсталяція.

Таким чином, інформаційні технології, і особливо їх комп'ютерна складова, активно впливають на сферу культури і мистецтва, дозволяючи розширювати межі доступу до культурної спадщини, зберігати унікальні витвори мистецтва, надавати широкий доступ до творів культури усім зацікавленим, формувати мультикультурні принципи виховання населення.

Геоінформаційні технології (ГІС) в регіональному управлінні – це програмно-апаратний комплекс для зберігання, відображення, відновлення і аналізу інформації про об'єкти міської території. ГІС-технології дають органам управління багато переваг. Вони дозволяють створити віртуальний світ, за допомогою якого можна управляти територіями на

відстані. Для керівників підрозділів адміністрацій, організацій і підприємств ці сучасні технології стають потужним інструментом в заходах управління розгалуженою інфраструктурою соціальних, транспортно-логістичних та інженерних мереж. Досвід розвинених країн показує широке застосування ІС-технологій в містобудуванні, системах ЖКГ, водопостачання і водовідведення, формування інструментарію безпеки, в організації роботи транспорту і управління перевезеннями. Також модулі системи орієнтовані на розробку інвестиційних проектів в будівельній сфері.

Так як цифровий прогрес забезпечує новітніми технологіями всі основні напрями життєдіяльності регіону: охорона здоров'я, освіта, енергетика, транспорт, управління ресурсами і міським простором, розглянемо вплив за окремими напрямками. Серед технологій, що використовуються для інтелектуалізації енергопостачання, слід виділити розумні мережі електропостачання (smart grid). Сенс цієї технології - зробити інтелектуальними генерацію, передачу і розподіл електроенергії. Розумні мережі насичені сучасним коштами діагностики, електронними системами управління, алгоритмами, технічними пристроями. (Наприклад, обмежувачами струмів короткого замикання надпровідних ліній). Впровадження цієї технології в місті зменшує втрати при передачі електроенергії від генератора до споживача, збільшує надійність енергопостачання, надає додаткові можливості по оптимальному перерозподілу енергетичних потоків і зменшення пікових навантажень.

Особливої уваги заслуговують технології розумного освітлення (новітні інтелектуально-інформаційні технології), вони вже сьогодні забезпечують світлом вулиці українських міст, селищ в потрібній якості, кількості, в потрібний час і за мінімум вкладених коштів. Тому міста майбутнього обирають екологічні та високоефективні джерела світла, прості в обслуговуванні та з елементами вбудованого самоконтролю. Потенціал енергозбереження при заміні ламп накаливання на енергозберігаючі становить до 90 відсотків.

Додаткова економія досягається за рахунок впровадження автоматики (датчиків руху) і своєчасного відключення і включення освітлення, зниження навантаження. Використання світлодіодів в міському освітленні економить електроенергію до 60 відсотків. Основна проблема при впровадженні системи світлодіодного освітлення полягає в її високій первісній вартості. Система окупається тільки через певний період часу за рахунок економії електроенергії. Це не завжди вигідно для міської влади через недостатність місцевих бюджетів і правового регулювання. Одним із способів залучити інвестиції в модернізацію освітлення можуть стати пільгові кредити муніципалітетам під соціально значущі проекти. Світлодіодне освітлення не тільки економить електроенергію, а й

прикрашає місто, надає йому неповторності в вечірні часи. Світлодіоди рекомендують використовувати для підсвічування будівель, парків, святкового освітлення вулиць.

Для підвищення енергоефективності важливо впроваджувати інтелектуальні транспортні (транспартно-логістичні) системи. Вони в поєднанні з оптимальним завантаженням доріг знижують енергозатрати на 5-15 %%. Таке впровадження передбачає перехід на інтелектуальне управління світлофорами, надання пріоритету громадському транспорту, динамічне регулювання швидкості транспорту, маршрутизацію для запобігання пробок. Якщо кожен світлофор буде оснащений оптичним каналом, це дозволяє обробляти величезні масиви даних. Впроваджені засоби для запобігання порушень правил дорожнього руху через 5-10 років (за прогнозами розробників) навчать водіїв коректного поведіння на дорогах. До нових технологій міста можна віднести і електронні платіжні системи на громадському транспорті. Така система сама розраховує знижки, контролює умови оплати та інші послуги для постійних користувачів.

Впровадження системи управління нерухомим майном дозволяє регіонам (містам, селищам) створити повноцінний реєстр власності, значно підвищити доходи бюджету від надання ріелторських послуг, спростити та системно контролювати орендні відносини, оптимізувати договірної облік. Відповідні системи дозволяють формувати та обробляти великі реєстри на основі технологій Big Data (наприклад для міст з декількома млн. населення) всієї міської нерухомості, незалежно від форми власності, розташування, стану введення в експлуатацію.

2. Фінансово - економічні. До найбільш поширених та активно залучаємих інструментів цього напрямку слід віднести:

- бюджетне вирівнювання, що виступає гарантом забезпечення державою соціальних стандартів;
- передбачення цільових трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам на вирішення пріоритетних завдань їх сталого розвитку;
- забезпечення на довгостроковій основі стабільних джерел надходжень до місцевих бюджету розвитку;
- проведення аналізу бюджетних запитів розпорядників бюджетних коштів із залученням центральних органів влади в процесі опрацювання проекту державного бюджету України на поточний рік з метою вмотивованого вирішення питань концентрації фінансових ресурсів на реалізацію пріоритетних цілей та програм регіонального розвитку;
- прямі державні інвестиції на реалізацію проектів, спрямованих на модернізацію інфраструктури населених пунктів [2].

Впровадження цих інструментів активізується завдяки використанню таких новітніх інформаційних технологій як Big Data. Саме за рахунок

даної технології накопичують та обробляють великі обсяги інформації, залучають проектну інформацію, оновлюють статистичною інформацією, що дозволяє інтегрувати інформаційні ресурси та за рахунок опрацювання приймати ефективні управлінські рішення. Особливо поширеними стають методики та технології кластеризації інформаційних ресурсів, рейтингування процесів регіонального розвитку.

Структуру нових цифрових платформ можна поділити на кілька взаємопов'язаних областей. По-перше, це традиційні елементи ІТ-системи - центри обробки даних і мережі, які модернізуються для включення в загальну цифрову платформу. По-друге - організація взаємодії з користувачами, яке в інформаційно ємному контексті має повністю проходити в цифровій формі (інтерактивні форми, віртуальні помічники як мобільних додатків, так і веб-сайту). За допомогою нових методів аналітики, розширення меж інформаційних ресурсів та штучного інтелекту формуються аналітичні довідки, прогнози і оцінка тенденцій. Новітнє цифрове інформаційне середовище з великими обсягами потенційних інформаційних ресурсів є основою взаємодії великої кількості агентів, представників менеджменту усіх рівнів та бізнесу, населення. Тут має місце зацікавленість в таких якостях інформаційних систем – відкритість, прозорість, системна оновлюваність, інтегрування баз даних. У перспективі цифрова платформа являє собою інтегрований масив даних з можливістю пошуку, накопичення, систематизації інформації; залучення складних методик та цільових моделей обробки інформації з елементами інтелектуальних програм.

Формування єдиного інформаційного середовища, єдиного інформаційного простору, залучення глобального інформаційного потенціалу регіонів, в якому можуть здійснюватися взаємодії найрізноманітніших агентів: представників бізнесу, органів державної влади різного рівня, громадських організацій, окремих людей.

Найближчим часом слід очікувати системного залучення в практику інформаційного регіонального менеджменту блокчейн-технологій. Такий довід вже існує в бізнес-діяльності, забезпечені функціонування ринкової інфраструктури. На сьогодні актуальним постає впровадження блокчейн-технологій, блокчейн-рішень для проведення опитувань, закупівельних процедур, голосування, надання та контролю в системі нотаріальних послуг в регіонах України. Дана технологія орієнтована на формування прозорості фінансових потоків, спрощення електронних закупівель і проведення торгів, забезпечує жорстко контрольований розподіл ресурсів, таких як пільги, субсидії, допоможе вести земельні кадастри, системи обліку прав на різні види майна.

3. Інноваційні. Покращення інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіону стане можливим за рахунок залучення та поширення цільових інструментів та технологій управління:

- запровадження програм підвищення конкурентоспроможності територій (цільові проекти кластероутворення);

- створення сприятливих умов для зростання інвестиційної привабливості територій та одночасне недопущення подальшого зростання міжрегіональних диспропорцій;

- вирішення питань формування кластерів – об'єднань споріднених підприємств, виробництв, організацій – з метою системного підвищення їх сукупної ефективності, а також визначення умов участі в них малих міст, селищ;

- сприяння залученню інвестицій через виділення відповідно до законодавства земельних ділянок та їх інфраструктурне забезпечення за рахунок спільного фінансування місцевого, регіонального та державного бюджетів;

- сприяння створенню технопарків, технополісів, розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення державної підтримки інноваційних процесів;

- стимулювання інноваційної спрямованості розвитку підприємництва, запровадження ефективного механізму правової, організаційної, фінансової та кадрової підтримки перспективних інноваційних проектів;

- підтримка інфраструктури розвитку малого і середнього підприємництва через кредитно-гарантійні механізми підтримки суб'єктів підприємництва;

- широкому впровадженню енергозберігаючих технологій та використанню місцевих відновлювальних джерел енергії (біопалива, рослинної сировини) [2].

Ефективність застосування наведених інструментів інноваційного спрямування стане ефективною при використанні таких інформаційних технологій як геоінформаційні системи, покликані моделювати складні динамічні процеси, що протікають на територіях, або фізичні процеси в інженерних комунікаціях. Наведемо деякі ГІС, які можуть представляти інтерес в Україні.

Поширеними та активно запровадженими в управлінській діяльності з дрібномасштабними «природними» картами (геологія, сільське господарство, навігація, екологія і т.п.) стають такі ГІС, як ArcInfo і ArcView GIS. Обидві системи розроблені американською компанією ESRI. Вони є визнаними в світовій практиці регіонального та галузевого менеджменту.

Також успішну апробацію пройшли умовно спрощені ГІС, які починали свій родовід з аналізу територій в обсязі, необхідному для бізнесу і щодо простих застосувань (систем MapInfo), яка особливо користується попитом при впровадженні інноваційних продуктів технологічного, будівельного, аграрного спрямування. Ця система за рахунок таких якостей як – простота, швидкість опрацювання інформації, сумісність з іншим програмним забезпеченням активно впроваджується і конкурує з іншими ГІС.

Також актуальними в системі регіонального менеджменту постають технології, що розроблені Корпорацією Intergraph [6], що забезпечують впровадження та використання ГІС MGE, що базується на основі AutoCAD-подібної системи MicroStation(що випускається в свою чергу компанією Bentley). Система MGE це ціла група програмних продуктів (різноспрямованих, але інтегрованих в технологіях прийняття рішень), які допомагають вирішувати безліч завдань, що існують в області геоінформатики.

Всі зазначені продукти мають Internet-ГІС-сервери, що дозволяють публікувати цифрові карти в Internet. Наголосимо, що обмежено говорити тільки про сервери, оскільки забезпечити сьогодні редагування топологічних карт з боку віддаленого клієнта Internet не можна через недостатню розвиненість як ГІС, так і Internet-технологій. Microsoft випустила продукт MapPoint (Microsoft MapPoint 2000 Business Mapping Software), який входить до складу Office 2000. Ця компонента офісного продукту орієнтована в основному на бізнес-планування, аналітику різного профілю [5].

4. Правові. До управлінських інформаційних технологій правового забезпечення в регіонах насамперед відносять сукупність методів, інструментів та технологій програмного забезпечення, об'єднаних у технологічний ланцюжок, що забезпечує збір, зберігання, обробку, систематизацію і поширення інформації для задоволення потреб та інтересів бізнесу, громадян в доступі до нормативно- правових ресурсів за допомогою сучасних інформаційних технологій і розвиненої інформаційної інфраструктури.

Свого активного визнання в технологіях регіонального менеджменту заслуговує проект Vitnation. Він як інструмент інформаційного забезпечення правової діяльності формує доступ до переведених на блокчейн традиційних послуг (нотаріальних, аналітичних, консалтингових). Послуги даного сервісу характеризуються децентралізацією, консолідацією з адміністративними ресурсами, можливістю користування в будь-якому місті світу. Важливим напрямком застосування технології розподіленого реєстру є комплекс проектів, які передбачають державну реєстрацію прав власності на різні об'єкти (земля,

нерухомість, володіння автотранспортом і т.п.). Проведення операцій з нерухомістю за допомогою блокчейн здійснюється таким чином, що всі сторони-учасники - банки, уряд, брокери, покупці і продавці – мають можливість відстежувати дії та процедурні складові від початку угоди до її кінцевого оформлення (завершення). Це дозволить миттєво підтверджувати справжність угод, знизити ризики бізнесу в питаннях правового забезпечення актів купівлі-продажу.

Механізм дії програмного забезпечення Big Data полягає в аналізі персональних даних та виявленні транзакцій, на основі масивів даних, серед яких відомості про фінансові операції, відбитки пальців і електронні підписи, плани будівель і топографічні карти, бізнес-новини і багато іншого [8].

5. Аналітичні. Ефективність аналітичної роботи значною мірою залежить від якості комунікативних зв'язків між аналітичною службою, суб'єктом прийняття рішення та об'єктом державного управління, якому належить реалізовувати рішення. Для опрацювання якісних варіантів рішень, які можна пропонувати суб'єкту прийняття рішення та працівникам аналітичної служби, необхідні глибокі знання проблем та правового поля, в якому вони вирішуватимуться, а також відповідна інформація. Виокремлення релевантної інформації з величезного загального її потоку становить етап первинної обробки, що є досить складним завданням і, як правило, здійснюється за допомогою спеціальних програм шляхом відсортування інформації за специфічними ознаками (здебільшого, за ключовими словами), характерними для певних сфери, напряму, виду діяльності, проблеми, процесу. Таким чином, багатоваріантність інформаційного забезпечення набуває конкретності у процесі аналізу певних проблем. Аналіз застосування сучасних інформаційно-аналітичних технологій в регіональному управлінні дозволяє дійти висновку, що основні резерви підвищення ефективності управлінських рішень криються в покращенні використання всієї сукупності різноманітних аналітичних методів, завдяки чому рішення, які приймаються на різних управлінських рівнях, набувають більшої ґрунтовності [3].

Також науковці та практики визначають ряд актуальних, затребуваних наукою та практикою інструментів порівняльного аналізу, роботи з пошуковими запитамі (топи за запитамі, кластеризація), трекінгу зовнішніх і вихідних посилань, вивантаження вхідних посилань на сайт, оцінки видимості і цитованості майданчиків.

6. Методичного забезпечення. Процес стратегічного планування і прогнозування в регіональному інформаційному менеджменті вимагає методичного забезпечення на всіх його стадіях. Тому в регіональному управлінні необхідно використовувати комплекс методів і моделей, що

дозволять виробляти необхідні процедури і розрахунки з метою отримання об'єктивних, практично застосованих прогнозів, планів, проектів (завдяки кількісній формі їх подання). Основним інструментом вирішення функціональних завдань в рамках регіонального менеджменту може розглядатися методичне забезпечення, що представляє собою інформаційно-логічну взаємодію всіх процедур РІМ. Наявність якісних методичних матеріалів для вирішення завдань РІМ створює передумови для всього процесу технологізації управлінської діяльності організації. Саме методичне забезпечення пов'язує всі інші види управлінських інструментів в єдиний технологічний процес. В рамках методичного програмного забезпечення РІМ передбачається використання:

- можливостей інтегрованого офісного пакету MS Office for Windows;
- статистичних і математичних пакетів програм (Matchcad, Statistika і ін.) для обробки великих масивів експериментальних даних;

- системи автоматизованого проектування AUTOCAD для створення складних графічних об'єктів, зокрема плакатів, що входять до складу певних проектів;

- графічних редакторів (Corel Draw, Photoshop та ін.) для створення малюнків і ілюстрацій;

- різноманітних програм-перекладачів і програм-словників (STYLES, ПРОМТ і ін.) для роботи з іноземною літературою;

- систем програмування (TURBO-PASCAL, TURBO-BASIC і ін.) і засобів швидкої розробки додатків (DELPHI, VISUAL BASIC, VISUAL C і ін.) для створення власних (призначених для користувача) прикладних програм;

- спеціалізованих програмних засобів вирішення різноманітних управлінських, фінансових та економічних завдань.

При цьому необхідно також відзначити системи автоматизованого проектування (САПР), автоматизовані робочі місця (АРМ), локальні мережі, електронна пошта e-mail, комп'ютерна мережа INTERNET і т.д.

Основним інструментом РІМ є сучасні інформаційні технології як сукупність методів, прийомів і засобів, що реалізують інформаційний процес відповідно до поставлених завдань, окреслених вимог [4, с. 96-98.].

Інформаційні технології, що вже сьогодні змінюють світ дозволяють створювати автоматизовані інформаційні системи суб'єктів, реалізовувати телекомунікаційні середовища, забезпечувати взаємодію цих систем і, отже, сприяють створенню єдиного інформаційного простору за рахунок системної взаємодії, ефективної співпраці з бізнесом, наукою, освітою.

Інноваційно-інформаційна спрямованість розвитку регіонального менеджменту, стрімкий перехід на управління знаннями РІМ сприяє ефективному здійсненню глобальної мети - покращенні рівня життя

населення за рахунок інформаційного прогресу, системної соціалізації відносин «влада-бізнес-населення» та векторності європейського руху.

Список використаної літератури:

1. Гранчак Т.Ю. Соціальні медіа – інструмент формування управлінських систем мережевого типу *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences*, III(7), Issue: 42, 2015 www.seanewdim.com
2. Дерун Т. М. Інструменти формування і реалізації державної політики розвитку малих міст України [Електронний ресурс] / Т. М. Дерун // Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток". – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2013_11_6
3. Карагодін О. В. Розвиток механізмів прийняття та реалізації управлінських рішень в системі державного управління : дис. канд. : 25.00.02 / Карагодін Олег Володимирович – Маріуполь, 2015. – 219 с.
4. Коваленко Ю.О. Роль і місце інформаційного менеджменту у соціально-економічному розвитку регіону. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», Випуск № 12, 2017.* – С.96-98.
5. Компанія ArcGIS [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.esri.com>
6. Компанія Hexagon PPM [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт. – Режим доступу до ресурсу: www.intergraph.com
7. Art project. 30.03.2011. URL: <http://www.google-artproject.com>.
8. Big Data и блокчейн — прорыв в области анализа данных [Електронний ресурс] // Журнал ForkLog - информационный ресурс о криптовалютах, блокчейне и децентрализованных технологиях. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://forklog.com/big-data-i-blokchejn-proryv-v-oblasti-analiza-dannyh/>
9. Virtual Museum of Canada (VMC). 30.03.2011. URL: <http://www.museevirtuel-virtualmuseum.ca>.

1.6 Забезпечення сталих відносин у розвитку підприємств

Розвиток суб'єктів господарювання на сучасному етапі супроводжується активізацією та підвищенням рівня інтенсивності використання природних ресурсів, що найчастіше посилює темпи нарощування деструктивних змін у навколишньому природному середовищі. Внаслідок недосконаlosti економічних відносин у сфері природокористування не в повній мірі забезпечується відтворення природно-ресурсного потенціалу. Враховуючи, що економічні наслідки господарської діяльності за ступенем впливу та часом досягнення є більш відчутними для суб'єктів господарювання у короткостроковому періоді діяльності, а екологічні результати мають опосередкований характер впливу, латентний, важкопрогнозований вимір, то, незважаючи на наявність достатньо розвинутої в Україні екологічної законодавчої бази, суб'єкти господарювання демонструють недостатній рівень мотивації до вирішення екологічних завдань у системі забезпечення розвитку. Така

ситуація свідчить про необхідність формування нової філософії розвитку суб'єктів господарювання, в якій виявлення та використання екологічних імперативів господарської діяльності забезпечить раціональність природокористування, відтворення природно-ресурсного потенціалу та охорону навколишнього середовища із паралельним отриманням високого рівня економічних і суспільних благ.

Окремими напрямками досліджень у вирішенні зазначених проблем є наукові роботи у галузі оцінки екологічних наслідків господарської діяльності, зменшення екстерналій (Ч. Кольштад, Е. Мішан) [1-2], формування прав власності на забруднення (Р. Неш) [3], виміру рівня забруднення, економічного збитку та контролю якості довкілля (С. Аткинсон) [4] та інших. Серед вітчизняних учених-економістів на особливу увагу заслуговують праці з питань формування економіко-екологічних основ раціонального природокористування та розвитку О. Балацького, Б. Буркинського, Л. Жарової, Л. Мельника, А. Садекова, Є. Хлобистова, О. Царенка та інших науковців [5-8]. При цьому кожен з представлених блоків вирішення екологічних проблем економічного розвитку суб'єктів господарювання, в основному, розглядається окремо. Однак динаміка розвитку господарських процесів в умовах сучасної економіки потребує їх аналізу та синтезу, гармонійного поєднання управлінських інструментів забезпечення екологічної складової в розвитку сучасних підприємств.

Відзначаючи високу наукову цінність результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, слід зауважити, що не в повній мірі забезпечується гармонійне поєднання процесів раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища із соціально-економічним розвитком підприємств, при якому досягнуті позитивні екологічні ефекти стають основою довгострокового розширеного відтворення.

Тому метою даного дослідження є формування теоретико-методичного базису забезпечення сталих відносин у розвитку підприємств.

В умовах переходу економіки України до нових методів господарювання, пов'язаних із підвищенням соціальної відповідальності бізнесу за результати господарювання, суттєво змінюються вимоги до оцінки економічних результатів господарської діяльності та екологічних умов здійснення виробничо-фінансових процесів. У першу чергу це стосується забезпечення якісних та кількісних змін у системі екологічних характеристик господарювання, які становлять основу економічного зростання і розвитку суб'єктів господарювання. Можливі негативні екологічні наслідки реалізації господарських рішень, обмеженість матеріально-технічних і фінансових ресурсів, відсутність дієвого

інструментарію управління процесами природокористування зумовлюють посилення забруднення навколишнього природного середовища та прискорені темпи виснаження природно-ресурсного потенціалу. Серед основних причин таких наслідків є застосування застарілих технологій, що не відповідають рівню НТП, висока енерго- і матеріалоемність, високий рівень концентрації екологонебезпечних виробництв, відсутність дієвого організаційно-економічного механізму стимулювання відтворення екологічно орієнтованого попиту і пропозиції.

У поєднанні із проблемами збиткової діяльності значної кількості суб'єктів господарювання, обмеженого доступу до кредитних ресурсів, відсутності державного субсидування оновлення матеріально-технічної бази сучасного виробництва, екологічні проблеми розвитку суб'єктів господарювання через викиди, скиди забруднюючих речовин та небезпечних відходів, що призводить до прискорення темпів виснаження природно-ресурсного потенціалу, характеризуються низькою якістю інформації щодо реальних результатів та можливих майбутніх економічних наслідків господарювання, фрагментарністю контролю за станом довкілля та динамікою темпів економічного розвитку, що унеможлиблює стратегічну оцінку фінансово-економічної життєздатності та спроможності до забезпечення гармонійного еколого-економічного розвитку суб'єктів господарювання.

Враховуючи, що матеріальною основою господарської діяльності суб'єктів господарювання є використання природних ресурсів та природних умов, виникає необхідність використання нових підходів до опису взаємозв'язків у системі «суб'єкт господарювання – довкілля», що дозволить більш обґрунтовано оцінити вплив діяльності суб'єктів господарювання на стан навколишнього природного середовища.

З цією метою можна використати ідею економічної циркуляції, що базується на розробках засновника аналізу циркуляції Франсуа Кесне (1758 р.), що отримала своє продовження у 1966 р. у роботах Кеннета Боулдінга, який написав есе «Земний космічний корабель», в якому представив економіку у вигляді круглої системи потоку ресурсів, а навколишнє природне середовище як набір меж, запасів ресурсів або їх джерел і природних потужностей для асиміляції відходів. Ним доведено, що суспільство повинно припинити поводитися, наче живе «економікою ковбоя», в якій природно-ресурсний потенціал представлений необмеженою територією (по відношенню до запасів природних ресурсів, джерел енергії, спроможності довкілля приймати відходи), що призводить до максимізації споживання природних або перероблених природних компонентів і вважається вигодою.

Вичерпання природного потенціалу щодо відтворення ресурсів та асиміляції відходів вимагає розгляд економіки крізь призму «економіки

земного космічного корабля». В цьому земний космічний корабель – циклічна система, в якій відсутні необмежені ресурси, а людина повинна націлюватися вже не на виробництво та споживання, а на якість та складність запасів природних ресурсів. В «економіці земного космічного корабля» при вичерпанні природних ресурсів відбувається технологічні зміни у напрямку зменшення продуктивності, що визначає зменшення обсягів виробництва та споживання як вигоду.

Роботи К. Боулдинга були формалізовані в моделях матеріальних балансів Роберта Айреса та Алена Кнісі у 1969 р.. Їхній додатковий внесок полягає в доведенні того, що відходи економічної системи поширюються всюди. Так як емісія відходів у навколишнє середовище неминуха, то потрібна певна форма урядового втручання, щоб «керувати» нормою і ступенем забруднення. Керування може бути здійснене через інструкції і закони або через економічні спонукальні інструменти типу податків, штрафів, санкцій. Урядове втручання і реалізація нескоординованої політики, провали ринкової системи можуть призвести до більшого погіршення стану довкілля. Оскільки економіка навколишнього середовища базується на гіпотезі тісної взаємозалежності між економікою і навколишнім середовищем, деякі з аналітиків також указують, що тип економіки (ринкова, планова, соціально-орієнтована) не забезпечує ніякої гарантії того, що функції підтримки життя суспільства природним навколишнім середовищем зберігаються при здійсненні господарських процесів.

Слід зазначити, що навколишнє середовище забезпечує три основні функції: це постачання ресурсів (поновлюваних і непоновлюваних); асиміляція відходів; забезпечення людей природними послугами типу естетичного задоволення, відпочинку і навіть духовними цінностями. Ці три функції можуть також бути розцінені як компоненти однієї загальної функції - функції підтримки життя суспільства.

Дослідження основних функцій природно-ресурсного потенціалу та навколишнього природного середовища у забезпеченні життя суспільства дозволяє представити взаємозв'язок між суб'єктами господарювання та довкіллям у вигляді відкритої системи, що дозволить більш повно дослідити вплив розвитку суб'єктів господарювання на довкілля та визначити фактори, стримуючі або посилюючі зазначену взаємозалежність (рис. 1.13).

У відповідності із наведеною схемою взаємодії елементів (рис. 1.13) економіка є відкритою системою, що пов'язана із екологічною та соціальною системами. Матеріальною основою функціонування суб'єктів господарювання є використання природних ресурсів, які залучаються, перероблюються та споживаються, що створює певні фізичні обмеження в економічній системі і визначає стан та рівень природно-ресурсного

потенціалу.

Дана особливість дозволяє розглядати взаємовідносини між суб'єктом господарювання та довкіллям за допомогою законів термодинаміки. При залученні природних ресурсів до економічної системи (наприклад, паливно-мінеральні ресурси (непоновлювані) або водні, атмосферні, лісові ресурси (поновлювані) тощо), згідно із першим законом термодинаміки, ентропія екологічної та економічної систем (або міра хаотичності та невпорядкованості системи) при цьому змінюється, адже процес їх видобутку, перероблення та споживання супроводжується поверненням частини матеріалів у вигляді відходів у довкілля, що призводить до макроскопічних змін у системах (поява невластивих довкіллю компонентів, зміна фізичних характеристик).

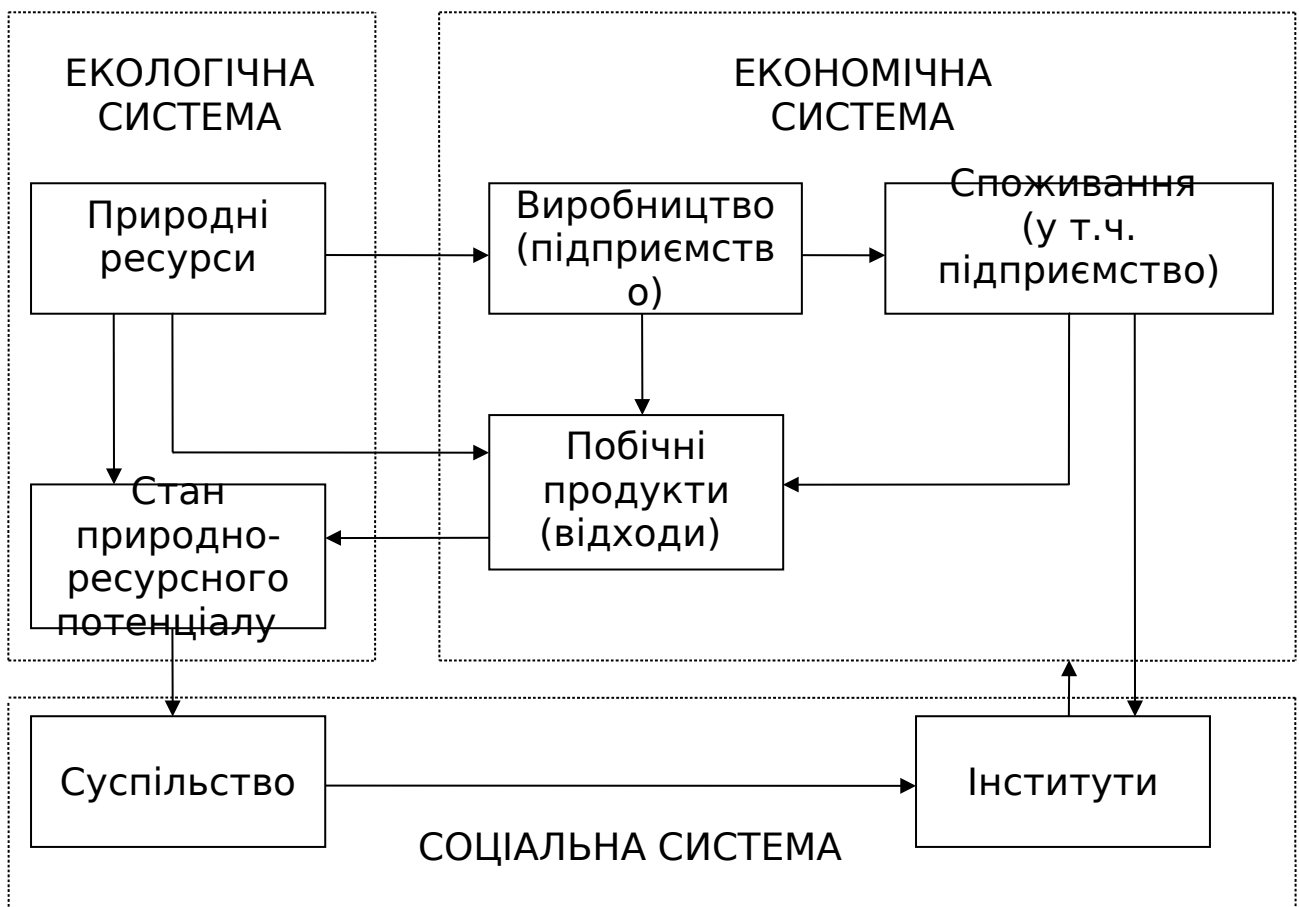


Рис. 1.13 Структурно-логічна схема взаємодії основних елементів систем забезпечення сталості в розвитку підприємств

Згідно із другим законом термодинаміки ентропія систем зростає, при цьому у відкритій системі швидкість цього процесу є значно більшою за швидкість у закритій системі. У взаємодіючих системах різного рівня енергії встановлюється нова рівновага, що є безповоротним процесом, проявом якого є економічні збитки та втрати в господарській діяльності,

зниження екологічної якості виробництва та споживання, зростання суспільних витрат.

Інтенсивність природокористування в господарській діяльності впливає на набуття природними ресурсами статусу мультифункціональних активів, що проявляється у забезпеченні суб'єктів господарювання широким діапазоном корисних благ – поновлювані та непоновлювані природні ресурси, що підлягають переробці (природний газ, кам'яне вугілля, залізна руда тощо), набір природних товарів, що готові до безпосереднього споживання (рекреаційні зони, пейзажі тощо), здатність до асиміляції відходів. Принципи вартості та дефіциту виступають базою для формування балансу між використанням природних ресурсів прямим способом (як джерела ресурсів та реципієнта відходів) та непрямим способом (ландшафт, клімат). Крім того, сьогоденні потреби суспільства повинні бути урівноважені із потребами майбутніх поколінь. Перший закон термодинаміки унеможливує самостійне узгодження інтересів економічної та екологічної систем без одночасного їх ушкодження. За цих обставин соціальна система, оцінюючи вплив підприємств на природно-ресурсний потенціал, стан навколишнього природного середовища, виробляє ряд інститутів у вигляді законодавчих, нормативно-правових актів, ринкових законів, традицій, культурних норм з метою формування такого балансу, в якому забезпечується ефективна діяльність суб'єктів господарювання із одночасним обмеженням темпів зростання, а в ідеальному випадку – мінімізація негативного впливу господарських процесів на виснаження природо-ресурсного потенціалу, відтворення природних ресурсів за якісними та кількісними показниками.

На сьогодні можна констатувати наявність ряду негативних факторів прямого впливу на порядок взаємодії елементів систем забезпечення сталості розвитку підприємств:

макроекономічна політика, яка змушує суб'єктів господарювання до екстенсивного використання природних ресурсів;

інвестиційна політика, орієнтована на розвиток ресурсномістких секторів економіки;

нестабільне законодавство і відсутність прав власності на природні ресурси;

відсутність екологізбалансованої довгострокової економічної стратегії;

на регіональному і локальному рівнях брак прямого і непрямого ефекту від охорони довкілля (соціального та економічного);

інфляція, глобальна фінансово-економічна криза і нестабільність економіки, що унеможливають реалізацію довгострокових проєктів розвитку;

наявність значного стимулу до отримання значних і швидких

прибутків від продажу природних ресурсів;

недосконалість екологічного мислення, екологічної свідомості споживачів та виробників.

Успішність взаємодії елементів соціальної, екологічної та економічної систем забезпечення сталості розвитку підприємств значною мірою залежить від:

- розробки та реалізації програм відтворення природних ресурсів з метою зменшення забруднення довкілля і забезпечення оптимального соціально-економічного ефекту;

- раціонального та комплексного використання природних ресурсів та застосування інноваційних технологій у природокористуванні;

- гармонійного поєднання соціально-економічних та природоохоронних інтересів суб'єктів підприємництва, в якому економічні результати розвитку супроводжуються задовільними для суб'єктів господарювання екологічними наслідками;

- вибору раціональних варіантів природокористування та ресурсозбереження, головним критерієм відбору яких повинна бути максимізація економічних результатів розвитку у довгостроковій перспективі, що не заперечує сьогоденній відмові від економічних результатів задля максимізації екологічних наслідків розвитку;

- прогнозування та оцінка екологічних наслідків у господарській діяльності, їх впливу на економічну стійкість, життєздатність та конкурентоспроможність.

Забезпечення сталості розвитку підприємств, адекватного задачам раціоналізації використання природних ресурсів, відтворенню природно-ресурсного потенціалу, можливе лише за умов розробки та організації ефективних механізмів його забезпечення. Економічні механізми забезпечення сталості розвитку підприємств представлені двома групами – ресурсними та організаційними. До складу ресурсних слід віднести фінансове, інформаційне, кадрове та технічне забезпечення, до групи організаційних механізмів – інституціональне, інфраструктурне та технологічне забезпечення.

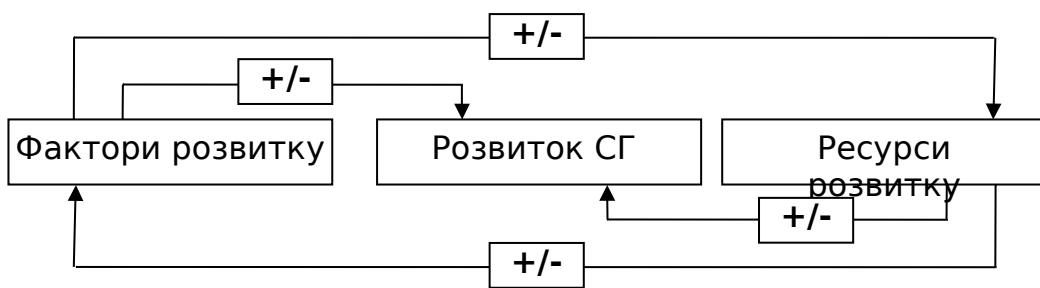
Діяльність суб'єктів господарювання повинна розглядатися як відкрита система, що повинна будуватися за правилами теорії таких систем, що самостійно організуються та розвиваються, в яких можуть виникнути хаотичні та нестійкі зв'язки між елементами структури підприємств.

Важливим є досягнення компромісу між самостійністю та контролем – високий рівень незалежності окремого суб'єкта господарювання може покращити власні економіко-екологічні показники діяльності, а в той же час негативно відбитися на результатах діяльності всієї структури, до якої цей суб'єкт належить. Навпаки, підвищений контроль за діяльністю

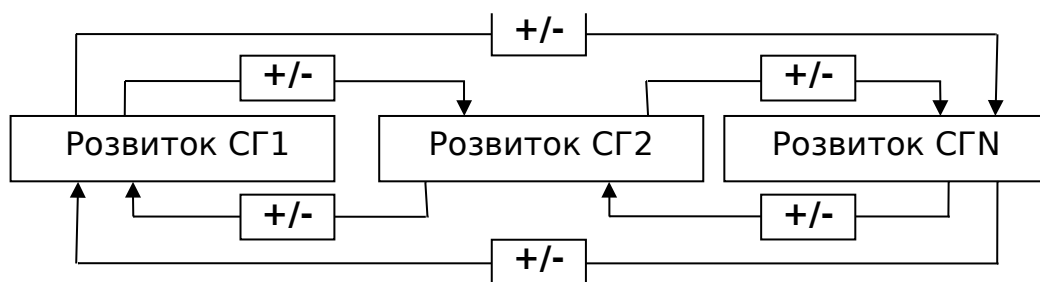
суб'єкта з боку корпорації може стримувати розвиток усієї структури внаслідок незадовільних результатів діяльності цього окремого суб'єкта господарювання. Тому сталості в розвитку підприємств повинна базуватися на дотриманні ряду таких принципів.

1. Врахування ефектів кореляції. Ефекти кореляції в системі управління екологічною спрямованістю розвитку можуть бути прямої або непрямої природи. Природу прямого ефекту кореляції може бути констатовано, якщо забезпечення процесів розвитку відбувається під безпосереднім впливом дії різних факторів та на базі використання різних ресурсів, що залучаються до процесів розвитку та стають результатом якісних і кількісних перетворень у господарській діяльності (рис. 1.14а).

Ефекти непрямої природи можуть мати місце за тих обставин, коли вони викликаються додатковими учасниками господарської діяльності, які утворюють систему економічної взаємодії з метою досягнення спільних цілей господарювання, зокрема – екологічної спрямованості розвитку (рис. 1.14б).



а) природа прямого ефекту кореляції



б) природа непрямого ефекту кореляції

Рис. 1.14. – Природа формування ефектів кореляції в забезпеченні сталості в розвитку підприємств

Позначення: (+/- – позитивний та негативний вплив факторів на розвиток відповідно; N – кількість суб'єктів господарювання в системі забезпечення екологічної спрямованості розвитку; СГ – суб'єкт господарювання)

2. Принцип комплексності означає взаємопов'язаність елементів. У

просторово-територіальному аспектів комплексність може бути: локальною (у межах окремих підприємств); регіональною, державною, загальною, міжгалузевою. У такому контексті увага акцентується безпосередньо на залученні до виробничих процесів не окремих ресурсів, а їх груп у залежності від технології виробництва. Комплексність відбиває економічну цілісність, пропорційність, врівноваженість між використанням природних ресурсів, збалансованість виробництва, впровадження безвідходних технологій або раціональне використання відходів.

3. Використання синергетичного підходу до забезпечення екологічної спрямованості розвитку.

4. Принцип гармонізації економічних та екологічних показників розвитку суб'єктів господарювання. Даний принцип є комплексним, адже міститься на дотриманні ряду вимог до здійснення процесів розвитку. Найбільш важливими є вимоги сумісності цілей, наукової обґрунтованості, ефективності управління економіко-екологічним розвитком шахти.

5. Принцип ієрархічності забезпечення екологічної спрямованості розвитку суб'єктів господарювання, що передбачає трансфер відповідальності за результати розвитку на всі рівні управління господарською діяльністю. Реалізація даного принципу передбачає ранжування цілей розвитку, забезпечення іманентних стратегічним цілям тактичних дій та одночасного або послідовного забезпечення раціонального природокористування, інтенсифікації заходів із відновлення природно-ресурсного потенціалу та забезпечення зростання рівня прибутку в господарській діяльності.

Список використаної літератури:

1. Kolstad Charles D. *Environmental Economics* / Charles D. Kolstad. – Oxford : Oxford University Press, Inc., 1999. – 400 p.
2. Mishan E.J. *The Postwar Literature on Externalities: An Interpretive Essay* / E.J. Mishan // *J. Econ. Lit.* – 1971. – № 9. – P. 1-28.
3. Nash R. F. *The Rights of Nature: A History of Environmental Ethics* / R.F. Nash. – Madison : University of Wisconsin Press, 1989. – 278 p.
4. Atkinson Scott E. *Marketable Pollution Permits Acid Rain Externalities* / Scott E. Atkinson // *Can. J. Econ.* – 1983. – №16. – P. 704-722.
5. Буркинський Б.В. *Институциональные аспекты администрирования сферы природопользования в Украине* / Б.В. Буркинський, А.И. Мартиенко, Н.И. Хумарова // *Економіка України.* — 2016. — 1 (642). — С. 72-83.
6. Жарова Л.В. *Сучасні теорії менеджменту і сталий розвиток: точки перетину* / Л.В. Жарова // - *Economics and law.* № 2 (50), 2018. – С 132-139.
7. Мельник Л.Г. *Европейские студии и идеи "зеленой" экономики в университетском образовании* / Л.Г. Мельник, І.Б. Дегтярьова, О.В. Кубатко // *Європейські студії в Україні: здобутки, виклики та перспективи: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 2 червня 2017 р.). - Київ:*

Українська Асоціація Викладачів і Дослідників Європейської Інтеграції; Терен, 2017. -С. 216-221.

8. *SWOT-аналіз і аналіз прогалін (GAP-аналіз) політик, програм, планів і законодавчих актів у галузі економіки та підготовка рекомендацій щодо їх удосконалення відповідно до положень конвенції РІО/ Є.В. Хлобистов. – Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2016. – 96 с.*

РОЗДІЛ 2.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ І МЕТОДИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Innovation driven model of increasing entrepreneurship innovative potential

Economic growth in the modern states according to most researchers is provided by the National Innovation System (NIS). The problem of transformation of the existing NIS in developing countries related to the question: what factors can developing countries catch up to develop? Answering this question Gershenkron (1962) noted that a developing country has only one advantage - “advantage of backwardness”: the possibility of existing institutions to borrow technologies and management methods. The problem of borrowing easier and less costly than the development of something fundamentally new”. How true this statement is? Is it possible to quickly transfer existing practices and methods of innovation development without adaptive mechanism, without preparing the ground for an effective assimilation?

Modern studies have mainly focused on highly urbanized technologically advanced regions, characterized by the institutional infrastructure development, with plenty of high-tech firms and a high level of associating enterprises, high-intensity knowledge sharing and absorptive capacity. Only a small number of empirical researches emphasize the unfavourable for innovative development conditions, characterized by the lack of innovation environment, supporting organizations, and undeveloped networking of regional development (Trippel, 2005 and Isaksen, 2001). This questions are typical for the “emerging market economies” countries for which Vercueil (2012) proposed the following characteristics: intermediate income (between 10-75% per capita income of the average EU level), catching- up growth (narrowing the income gap in the last 10 years in comparison with developed economies), economic opening and institutional transformations.

Innovation development in such regions is very difficult for a number of reasons: lack of high- tech sectors, which would have the technological complementarities and perform the role of “prime mover” of the regional economy, poorly developed network of interaction between the actors of innovation environment, lack of their critical mass, lack of institutional framework and environment that encourages innovation and technological growth (Isaksen 2001, Todtling and Trippel 2005).

The aim of this article is to answer the question about possibility of developing an innovative system in the peripheral regions with poorly developed industry and innovation infrastructure. The answer to this question

can be found in modern studies on territories innovative development through the clustering processes. Creating an innovation network, accelerating the interactive learning process between local knowledge based actors and their external partners based on the concept of cognitive economics (Cappellin, 2003). For these reasons, in our study we focus on the one type of knowledge cluster – Innovation and Educational Cluster (IEC), which is actual for the regions with poor developed industry but universities present.

Organizations cluster benefits due to synergetic effect are obvious. The symbiosis of entrepreneurs, government agencies, educational institutions and business service providers in the region with the core - regional based University allows to establish exchange flows of innovative information, inventions and technologies between all members of the cluster and further distribute them to the entire region and beyond. This kind of innovation network allows all key actors to exchange existing information, knowledge and expertise (Cantner, Graf, 2011). The purpose of the study is to show the impact of IEC promotion innovation activities on increasing regional entrepreneur's innovation potential with focus on the determinants of relational interaction.

Shortcomings of Innovation Systems in emerging market economies.

Emerging market economies require a special mechanism for the development of innovative systems with concentration on collaboration between entrepreneurship and R&D organisations. Schumpeter scholar (1939) highlighted the importance of innovation for economic growth and business development. Most innovation firms in such regions are focusing on incremental and process innovations (Tödting 1992, Feldman 1994, Fritsch 2000). This is due to the differences in regional specialization and innovation activity (Howells 1999) with geographical limitation of knowledge spillover effects (Audretsch and Feldman 1996, Bottazzi and Peri 2003). Moreover, development of regional policies and institutions competences are partly bound to existing sub- national territories (Cooke et al. 2000) which is directly characterizing the case we describe. As a rule, the first stage of Regional Innovation System (RIS) development is fragmented and consists of non-connected actors and characterized by general problems:

- *Intra-regional level:*

1. Lack of demand for innovations due to firms inability to identify their needs for innovation along with low quality and quantity of scientific and technological infrastructure,
2. Lack of an entrepreneurial culture in relation to inter-firm cooperation and consequently absence of economies of scale which may make profitable local innovation efforts,
3. Sectorial specialization in traditional industries with little inclination for innovation and links to the international market,

4. Weak cooperation links between the public, private sectors and regional R&D actors in policy planning (lack of coordination between public and private research organizations, collaboration between Universities and enterprises, support of innovation active entrepreneurs in priority regional sectors),

- *Inter-regional (national) level:*

5. Inadequate coordination between national and regional actions (lack of coordination of the science and technology policy between Departments (Ministries) ,

6. Traditional financial systems lockable for risk of seed innovation capital, defined as 'long-term intangible industrial investments with an associated high financial risk' (Muldur 1992),

7. Poor adaptation of public assistance schemes to local SMEs innovation needs (Landabaso, Oughton & Morgan, 1997),

8. Scarcity of technological intermediaries capable of identifying local business demand for innovation and channel it to national and international sources.

- *International level:*

9. Low level participation in international R&D networks, difficulties in attracting skilled labour and accessing external know-how,

10. Poor links of large transnational companies with the local economy, low level of outsourcing development

Barriers to increasing innovation potential of Gagauz SMEs

Due to the Schumpeter definition of an entrepreneurship (1934) SMEs play a driver forces role in the economy. Proceeding from their relatively high labor intensity and less capital investment, SMEs are able to respond flexibly and adapt to changing market conditions quicker than their larger counterparts. Entrepreneurial sector in RM consists up to 98% from SMEs, of which 76% (until 9 employees) are micro enterprises which contribute in new job creation, support innovation and stimulate competition. More flexibility, reaction on the market demands and challenges of business environment create conditions for realizing innovation culture changing, development networking relationships and collaboration. These conditions are crucial for companies choosing innovative way of development, because the technology transfer brings the latent conflict, which leads to discrepancy innovations against the organizational culture of the company receiving innovation. In connection with these attributes is very important to keep in mind some determine features of innovative SMEs capacity identified by Hill and Nelly (2000):

- Resources: financial, intellectual, human and physical capital,
- Culture supporting innovation,
- Competence affecting on the level of absorptive capacity,

- Networking ties for innovation.

The researchers acknowledged the limitations of studies in the field of relations of cooperation among SMEs (Classen et al., 2012). In turn, Rothwell (1989, 1991) gave a more in-depth assessment of the capacity of SMEs in preparing the R&D personal in-house, a high level of inter-industry knowledge exchange, complementarities with outside experience gathering. These characteristics are very important in the context of developing countries and peripheral regions, which are characterized by limited financial resources for supporting of innovative development and poor access to high-quality education opportunities.

Model of increasing SMEs innovative potential

Since 2012, a series of consultancy and educational studies with local entrepreneurial in Gagauzia have been conducted in framework of IEC activity, where been used different types of communication in knowledge transferring process for regional SMEs. At the terms of these meetings created new partnership, increased a number of social relationships based on direct personal contacts (Fontes 2005), fostering development of “collective learning processes” (Boschma and Lambooy 1999).

Innovation process in SMEs is rather unstructured and seems as a chaotic action therefore to provide an adequate description of the innovation process pay attention to Saren (1984) who identified five types of innovation development models: departmental-stage models, activity-stage models, decision-stage models, conversion process models, response models. Focusing on Conversion process models, we considering two accelerate variables that are expected to influence the input - throughput - output - performance relationships.

Based on the above, disclosing of our model of increasing innovative potential of regional SMEs expressed through the process of transformation inputs to outputs. In the “black box” model we included accelerating innovation processes components: inside of organization - “collaboration and innovation culture” and outside - “collaboration and innovation network”. As a condition of innovation culture will take the activity marked in the questionnaire as a “participation in study in the field of innovation” and availability of innovative policies in the firm management. As an accelerator of “network creation” examined data related to the firm cooperation with universities and R&D structures. Using the main stages of conversion model were examined the relationships between innovation “Input and Output” in regional SMEs. In addition, we included accelerators internal and external variables: innovation organizational culture and collaboration culture which support of network creation and appeared due to the activity of main agent of region innovation activity – IEC.

Table 2.1.

Variables and descriptive statistic

	<i>Variables</i>	<i>Description</i>
INPUTS	Num_HR	Total number of firm physical resources
	Num_RDHR	Total number of firm R&D intellectual personnel
	Prosp_Dev	Prospects of firms development
	Firm_Pos	Currently economic position firms in the market
	RD_Expen	Volume of expenditure on R&D
DRIVERS	Collab_Uni	Firm collaboration with university innovation incubator
	Collab_RDStruc	Collaboration with R&D structures: Research institute, NGOs, Business service providers and etc.
	Inno_cult_SMEs	Most active SMEs, participated in training and seminars SMEs with more developed innovation culture
OUTPUTS	Num_Innov	Numbers of SMEs innovation
	N_patents	Number of patents
	Inno_Prod	Share of innovative products in total production
	Inno_Share	Share of profits from realization of innovative products

Inputs: Resources (financial capital (volume of expenditure on R&D), human and physics capital (total number of firm physical resources and R&D intellectual personnel), currently economic position firms in the market and prospects of firm's development, currently economic position firms in the market. *Outputs:* Innovation results (numbers of innovations and patents share of innovative products, share of profits from realization of innovative products). *Drivers:* (accelerator of innovation potential SMEs increasing)

- Internal driver - Collaboration and Innovation organizational culture (Innovation culture support and promotion of innovation activity, most active SMEs, participating in studies and grant programs)
- External driver - Collaboration and Innovation Network creation (firm's collaboration with R&D institutions: National (International) Research institute, NGOs, Business service providers, Knowledge intensive business services and etc.)

For the proof of importance of driver forces influence on SMEs innovation activity in the region in the study tested the relationship between the following variables represented in Table 1. Standard model with instrumental variables is obtained by adding to the usual regression equation that relates the endogenous regressions and instrumental variables:

$$y_i = \beta_0 + x_1\beta_1 + x_2\beta_2 + \dots + x_n\beta_n + \varepsilon_i \quad (2.1)$$

The study of linkages between the studied factors and the results showed that all of the dependencies in this example are rectilinear character.

We assume that the unknown function is a linear combination of the above factors and for estimating coefficients applied a linear model method ordinary Least Squares. Each dependent variable allowed us to create four models:

$$1. \text{Num_In} = \beta_0 + \text{Num}_{HR} \times \beta_{\text{Num}_{HR}} + \text{Num}_{i_c} \times \beta_{\text{Num}_{i_c}} + \text{R} \wedge \text{D}_{HR} \times \beta_{\text{Num}_{R D_{HR}}} + \text{Prosp}_{Dev} \times \beta_{\text{Prospects}_{dev}} \times \text{Firm}_{Pos} \times \beta_{\text{Firm}_{Pos}} + \text{R} \wedge \text{D}_{Expen} \times \beta_{\text{RD}_{Expend}} + \text{Collab}_{Uni} \times \beta_{\text{Collab}_{Uni}} + \text{Collab}_{R DStr} \times \beta_{\text{Collab}_{R DStr}} + \text{Inno}_{cult} \times \beta_{\text{Inno}_{cult}} + \varepsilon_i \quad (2.2)$$

$$2. \text{N}_{Patent}_{i_c} = \beta_0 + \text{Num}_{HR} \times \beta_{\text{Num}_{HR}} + \text{Num}_{i_c} \times \beta_{\text{Num}_{i_c}} + \text{R} \wedge \text{D}_{HR} \times \beta_{\text{Num}_{R D_{HR}}} + \text{Prosp}_{Dev} \times \beta_{\text{Prospects}_{dev}} \times \text{Firm}_{Pos} \times \beta_{\text{Firm}_{Pos}} + \text{R} \wedge \text{D}_{Expen} \times \beta_{\text{RD}_{Expend}} + \text{Collab}_{Uni} \times \beta_{\text{Collab}_{Uni}} + \text{Collab}_{R DStr} \times \beta_{\text{Collab}_{R DStr}} + \text{Inno}_{cult} \times \beta_{\text{Inno}_{cult}} + \varepsilon_i \quad (2.3)$$

$$3. \text{Inno_Prod} = \beta_0 + \text{Num}_{HR} \times \beta_{\text{Num}_{HR}} + \text{Num}_{i_c} \times \beta_{\text{Num}_{i_c}} + \text{R} \wedge \text{D}_{HR} \times \beta_{\text{Num}_{R D_{HR}}} + \text{Prosp}_{Dev} \times \beta_{\text{Prospects}_{dev}} \times \text{Firm}_{Pos} \times \beta_{\text{Firm}_{Pos}} + \text{R} \wedge \text{D}_{Expen} \times \beta_{\text{RD}_{Expend}} + \text{Collab}_{Uni} \times \beta_{\text{Collab}_{Uni}} + \text{Collab}_{R DStr} \times \beta_{\text{Collab}_{R DStr}} + \text{Inno}_{cult} \times \beta_{\text{Inno}_{cult}} + \varepsilon_i \quad (2.4)$$

$$4. \text{Inno_Share} = \beta_0 + \text{Num}_{HR} \times \beta_{\text{Num}_{HR}} + \text{Num}_{i_c} \times \beta_{\text{Num}_{i_c}} + \text{R} \wedge \text{D}_{HR} \times \beta_{\text{Num}_{R D_{HR}}} + \text{Prosp}_{Dev} \times \beta_{\text{Prospects}_{dev}} \times \text{Firm}_{Pos} \times \beta_{\text{Firm}_{Pos}} + \text{R} \wedge \text{D}_{Expen} \times \beta_{\text{RD}_{Expend}} + \text{Collab}_{Uni} \times \beta_{\text{Collab}_{Uni}} + \text{Collab}_{R DStr} \times \beta_{\text{Collab}_{R DStr}} + \text{Inno}_{cult} \times \beta_{\text{Inno}_{cult}} + \varepsilon_i \quad (2.5)$$

Standardized coefficient determines the strength of the effect of variations in the variation of X_j have a productive factor Y if for abstracted from the concomitant effect of variations in other factors included in the regression equation. Formula of elasticity for the linear model:

$$E_j = \hat{\beta}_j \frac{\bar{X}_j}{\bar{Y}} \quad (2.6)$$

where $\hat{\beta}_j$ is estimated coefficient (or estimator), E – average coefficient of elasticity, \bar{X}_j arithmetic mean for X_j .

Since standardized regression coefficients are comparable, the largest of these coefficients can be ranked according to the strength of the factors affecting the result. Obtain the following results of increasing innovation entrepreneurship potential models with four independent variables: NUM_INNOV, N_PATENT, INNO_PROD, INNO_SHARE (Table 2.2).

Table 2.2.

Coefficient elasticity

	Model 1		Model 1		Model 1		Model 1	
	NUM_INNOV	NUM_INNOV	N_PATENT	N_PATENT	INNO_PRODUC T	INNO_PRODUC T	INNO_INTENS	INNO_INTENS
Factors	Coefficient elasticity average	Standard coefficient	Coefficient elasticity average	Standard coefficient	Coefficient elasticity average	Standard coefficient	Coefficient elasticity average	Standard coefficient
NUM_RD_HR	0.27153	0.11573	-	-	0.07311	0.12691	0.16463	0.26695
RD_EXPEN	1.3563	0.6560	0.50156	0.26721	0.15445	0.12913		
COLLAB_UNI	-	-	0.2375	0.1481	-0.13894	-0.13598	0.06445	0.05892
INNO_CULT	0.2444	0.1336	-	-	-	-	-	-

The greatest influence on the variation INNO_PRODUCT, provides factor INNO_SHARE, because standardized coefficient 0.6350 greatest. Next on the strength of the effect - PROSP_DEV then RD_EXPEN and NUM_RDHR. The greatest influence on the variation INNO_SHARE provides factors: INNO_PRODUCT, NUM_RDHR, N_PATENT and COLLAB_UNIV. The impact of the university in “Share of profits” from realization of innovative products explained by consulting in marketing research for businesses. University has not impact on “Share of innovative products” because there is no technical component on the university, and therefore possibilities of aid in this direction of development.

During the development of the Innovation driven model of increasing SMEs innovative potential have been considered a number of models adaptable to regional of countries with emerging market relations. It has been analyzed and proved a high degree of influence of geographical proximity and relationship to the growth of innovation activity and exchange of innovations. Summing up the analysis of the proposed model the case of Gagauzia region, we identified determinants of innovation SMEs development; have also identified the General Inputs and founded Drivers: Internal driver - Collaboration and Innovation organizational culture and External driver - Collaboration and Innovation Network creation.

One of the main objectives of the autonomous region initiatives are to promote innovative start-ups firm, to supporting of existing perspective business and creating the strong network between main actors of development.

Proposed mechanism demonstrates the impact of knowledge network creation based on the Innovation and Education Cluster activity with the core of this innovation network - Comrat State University. Observable increasing of innovative entrepreneurship activity, due to the development of collaboration and innovation culture, launches the formation processes of relationships between potential cluster members and other actors.

References

1. Asheim, B., & A. Isaksen (2002) *Regional innovation systems: The integration of local sticky and global ubiquitous knowledge*. *The Journal of Technology Transfer* 27,1, pp.77–86.
1. Bergman, E.M. and Feser, E.J.(1999) *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Morgantown, WV: WVU Regional Research Institute Web Book.
2. Cantner Uwe, Andreas Meder, Anne ter Wal (2008) "[Innovator networks and regional knowledge base](#)", *Jena Economic Research Papers* 2008-042, FSU Jena, Max-Planck-Inst. of Economics.
3. Cappellin R. (2009) University of Rome "Tor Vergata". FIRB-RISC Conference on "Research and entrepreneurship in the knowledge-based economy". Milano, Bocconi University, September 7-8,
4. Cooke P., Heidenreich M. & Braczyk M. (2003) *Regional innovation systems*, 2nd. Routledge, London.
5. Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (1995) *the Triple Helix- University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge-Based Economic Development*. *EASST Review* 14, pp.14-19
6. Isaksen, A. (2001) *Building Regional Innovation Systems: Is Endogenous Industrial Development Possible in the Global Economy?: Canadian Journal of Regional Science*,1, pp.101-120.
7. Landabaso M., Oughton C., Morgan K. (1999), [Learning regions in Europe: theory, policy and practice through the RIS experience](#). *Systems and policies for the global learning economy*, Westport, Connecticut and London, Praeger, pp. 79-110
8. Levitskaia A. (2013) *Assessment of the innovation potential of SMEs Gagauzia*. *Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei: Ed. a 11-a.- Chişinău: ASEM*, 2013. – p. 120-132.
9. Teece, D., Pisano G., Shuen A. (1997) *Dynamic Capabilities and Strategic Management// Strategic Management Journal*, vol. 18. – pp. 509-533.
10. Van den Berg, L., Braun, E., van Winden W., (2001) *Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach*. *Urban Studies*, vol. 38, pp.- 185-205.

2.2. Формування стратегії розвитку сучасного підприємства

За сучасних політико-економічних умов господарювання, нестабільному ринку в Україні, національні підприємства опинилися перед вимогою часу – проведення швидких змін, формування та впровадження стратегії розвитку підприємства, що підвищить його конкурентоспроможність та прибутковість . Проблеми подолання опору

при проведенні змін в організації активно досліджуються вітчизняними та закордонними вченими, але залишається недостатньо розкритим питання реалізації стратегії розвитку, системи вчасної диверсифікації та ін.

Стратегія допомагає підприємству вибрати свій раціональний шлях розвитку і створити найважливіші переваги у його функціонуванні, готує до змін у зовнішньому середовищі, пов'язує ресурси зі змінами зовнішнього середовища, координує роботу різних структурних підрозділів, покращує контроль на підприємстві. Для забезпечення ефективного функціонування підприємств виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку, перегляду сучасних наукових підходів, формування системи факторів впливу тощо.

Серед факторів, що сьогодні обмежують підприємства у результативному та ефективному використанні свого потенціалу можна виділити наступні: недостатня увага менеджерів вищої та середньої ланки до питань довгострокового розвитку, відсутність стратегічного мислення, якого вимагає динаміка в середовищі функціонування; розуміння менеджерами середньої та нижчої ланки стратегічних цілей, невідповідність існуючої системи мотивації менеджерів, недостатність ресурсів для реалізації стратегії, наполегливості виконавців тощо.

Тому є потреба аналізу сучасних підходів і напрямів підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства.

Теоретичною основою наукових досліджень проблематики розвитку підприємств стали роботи вітчизняних авторів Осовської Г.В., Виханського О.С., Тищенко О.М., Писаревський І.М. та ін. Значний внесок у стратегічний менеджмент зробили І. Ансофф, Г. Минцберг, Г., Б., Лемпел, Портер М. Сьогодні, у сучасній науковій літературі недостатньо представлені спроби розробки універсальних технологій управління розвитком підприємств, це перешкоджає впровадженню новітніх стратегій, раціональних інвестиційних програм, формуванню оптимальної структури капіталу тощо.

Термін «стратегічний менеджмент» було впроваджено у досвід наукової школи у 60-70-х рр.. ХХ ст. для того, щоб відобразити відмінність управління, що здійснюється на вищому рівні, від поточного управління на рівні виробництва. В 1965 році було надруковано працю І. Ансоффа «Корпоративна стратегія». У 1970 р. в США випускається перший університетський підручник з корпоративної стратегії. У 1994 р. Г. Минцберг виділяє 10 основних наукових шкіл в теорії стратегічного менеджменту. Серед інших систематичних описів сформованих до кінця ХХ століття наукових шкіл стратегічного управління особливо виділяється книга Б. де Віта та Р.Мейера «Стратегічний синтез», ними запропоновано підхід не по школах, а по підходах до вирішуваних проблем. У створення стратегічного менеджменту, як нової дисципліни, зробили вклад численні

автори, до піонерів відносять Альфреда Чандлера (Alfred D. Chandler, Jr.), Філіпа Зельцніка (Philip Selznik), Ігоря Ансоффа (Igor Ansoff) і Пітера Друкера (Peter Drucker) [12].

Створення власної стратегії на підприємстві неможливе без стратегічного мислення. Його сутність полягає в усвідомленні мети розвитку підприємства, способів її досягнення, в обов'язковому і швидкому реагуванні на зміни, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі, у формуванні і реалізації стратегій. Стратегічне мислення передбачає вивчення потреб споживачів, відкриття нових можливостей для організації; створення для неї сприятливих умов діяльності, а також уміння бачити в довгостроковій перспективі труднощі, що можуть виникнути на її шляху в майбутньому [13].

Стратегічне фокусування передбачає зосередження компанією уваги на певній групі покупців, на певній частині продукції або на певному географічному ринку.

Максимальне зниження витрат — найбільш характерна стратегія з усіх, це означає, що компанія прагне стати виробником із нижчими витратами ресурсів порівняно зі своїми конкурентами. Як правило, поставки компанії відрізняються великою різноманітністю й обслуговують багато сегментів галузі, це є ключовим фактором в зниженні витрат. Такі переваги залежить від структури галузі, економії на масштабах виробництва, від передової технології або доступу до джерел сировини.

Виробникові слід знаходити і використовувати будь-яку можливість одержання переваг у витратах, але компанія, яка завоювала лідерство в зниженні витрат, не може дозволити собі ігнорувати принцип диференціації, оскільки, споживачі будуть вважати продукцію зіставною з продукцією конкурентів, тоді лідеру доведеться робити цінові знижки, щоб послабити своїх конкурентів, він ризикує при цьому втратити своє лідерство, що навряд чи бажано.

Диференціація означає, що товаровиробник прагне до унікальності в певному аспекті ринкової діяльності, важливому для великої кількості клієнтів. Він вибирає один або кілька таких напрямів, намагається задовольняти потреби споживачів. Ціною такої поведінки можуть бути і більш високі витрати виробництва продукції. Диференціація, наприклад, може стосуватися самої продукції, методів доставки, умов маркетингу або будь-яких інших чинників.

Компанія, має напрям на диференціацію, має вишукувати шляхи підвищення ефективності виробництва і зниження витрат, інакше ризикує втратити конкурентоспроможність у зв'язку з відносно високими витратами. Відмінність між лідерством у цінах і диференціацією полягає в тому, що першого можна досягнути тільки одним способом —

встановленням ефективної структури витрат, у той час як диференціації можна домогтися різними шляхами

Різновид стратегії може полягати й у зосередженні зусиль на заздалегідь визначеному аспекті діяльності. Вона радикально відрізняється від двох попередніх і заснована на виборі вузької сфери конкуренції всередині галузі.

Оптимізуючи свою стратегію щодо окремо взятої цільової групи, компанія, що вибрала цей курс, намагається забезпечити собі конкурентні переваги стосовно до обраної нею групи. Іншими словами, господарська одиниця фокусує свої зусилля на якомусь певному виді діяльності з метою успішного ведення конкурентного суперництва з партнером-супротивником

Існує два види стратегії фокусування. Компанія в межах обраного сегмента або намагається досягти переваг у зниженні витрат, або ж посилює диференціацію продукції, намагаючись виділитися серед інших товаровиробників, що діють у галузі [12].

На вибір ключових стратегій управління підприємством впливають фактори зовнішнього і внутрішнього середовища (Рис. 2.1): цілі підприємства; масштаби підприємства; інвестиційна привабливість; стратегії конкурентів; існуючий потенціал підприємства; особливості галузі; витрати на виробництво та збут; можливості підприємства.

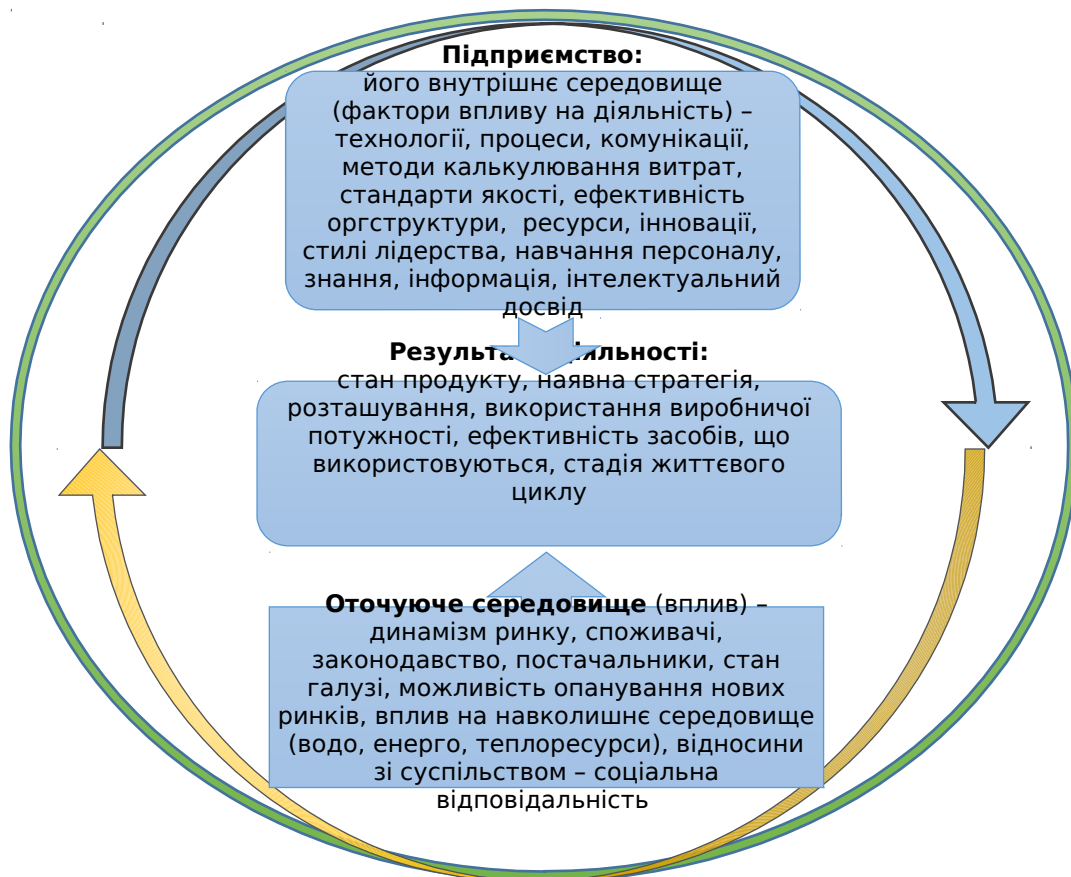


Рис. 2.1 Фактори впливу на розвиток стратегії підприємства

Стратегічне управління нерозривно пов'язане зі зміною обставин і умов, що зумовлює застосування ситуаційного підходу. В сучасних умовах господарювання можна виділити підходи до формування стратегій (Табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Підходи до формування стратегій

Підхід до формування стратегії	Зміст
1. Контроль над затратами.	Стратегії такого типу базуються на зниженні власних витрат в порівнянні із затратами конкурентів шляхом обов'язкового контролю над затратами, або шляхом регулювання розміру підприємства і обсягу продукції, завдяки чому досягається вища ефективність виробництва
2. Стратегія диференціації	Суть її полягає в концентрації організацією своїх зусиль на декількох пріоритетних напрямках, де вона намагається мати більше переваг над іншими. Ці напрями можуть бути різними
3. Стратегія фокусування	В цьому випадку підприємство цілеспрямовано орієнтується на групу споживачів, або на частину асортименту продукції, або на специфічний географічний ринок. У такому випадку часто говорять про нішу на ринку

Формування вдалої стратегії залежить від постійного аналізу таких елементів підприємства як фінансовий стан організації, який визначає, яку стратегію вибере керівництво в майбутньому; виробництво - має велике значення для своєчасної диверсифікації внутрішньої структури організації до змін зовнішнього середовища та виживання в ньому.

Умовами успіху реалізації стратегії вважаються: забезпечення відповідності стратегії середовища; впевненість персоналу й менеджерів у своїх здібностях; готовність підприємства до змін. Проблемами, пов'язаними з реалізацією стратегії, є: її невідповідність структурі; високий ризик; відсутність навичок; слабкість інформаційних систем; недосконалість методів діяльності

Стратегічні рішення потребують певних знань. Для вибору ефективної стратегії розвитку організації або для формування власного підходящого стратегічного плану для конкретного підприємства, необхідна, система компетентностей менеджерів, що приймають участь у прийнятті стратегічних рішень підприємства, розуміють принципи побудови стратегії, мають вміння аналізувати фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ організації та їх вплив на майбутній розвиток.

Сьогодні, можна виділити певний перелік типових стратегій підприємства (Табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Стратегії підприємства та їх зміст

Стратегія підприємства		Зміст стратегії
1.	Пряма інтеграція	Придбання у власність або встановлення повного контролю над дистриб'юторською мережею
2.	Зворотна інтеграція	Прагнення одержати постачальників сировини у власність чи під повний контроль
3.	Горизонтальна інтеграція	Прагнення одержати своїх конкурентів у власність чи під повний контроль
4.	Захоплення ринку	Прагнення збільшити долю свого продукту на традиційних ринках
5.	Розвиток ринку	Введення свого продукту на ринок в нових географічних регіонах
6.	Розвиток продукту	Прагнення збільшити об'єм реалізації через покращення чи модифікацію свого продукту
7.	Концентрична диверсифікація	Створення нових виробництв, що співпадають з профілем організації
8.	Конгломеративна диверсифікація	Освоєння випуску нових продуктів, що співпадають з традиційним
9.	Горизонтальна диверсифікація	Освоєння випуску нових непрофільних продуктів, але для традиційних споживачів
10.	Спільне підприємство	Об'єднання з іншою компанією для проведення робіт над спеціальним проектом
11.	Скорочення	Реструктуризація з метою скорочення витрат для зупинки процесу падіння об'єму реалізації
12.	Відторгнення	Продаж відділення чи частини організації
13.	Ліквідація	Продаж всіх активів організації

Складено авторами за джерелом [8]

Сучасними дослідниками, реалізація стратегії визначається такими поняттями, як «стратегічна поведінка підприємства», «реалізація підприємницької програми», «здійснення стратегії», «виконання стратегії»; «стратегічний вибір підприємства». В основу поняття «стратегічні рішення», визначено сьогодні - поведінку підприємства в поточний момент, який розглядається як початок майбутнього, при врахуванні впливу оточуючого середовища.

На підставі досліджень, присвячених питанням реалізації стратегії, можна виділити основні підходи до трактування даного поняття, які

розкривають реалізацію стратегії як процес, представлені в працях Пітера Ф.Друкера [4], Мескона М. [7], Дафта Р.Л.[3] акцентують увагу на реалізації стратегії як системи, комплексу дій, які сприяють підвищенню ділової активності в організаційній та фінансовій сферах, та розкривають реалізацію стратегії як трансформування стратегічного плану в дії та здійснення того, що необхідно зробити для досягнення заданих стратегічних та фінансових цілей.

Отже, визначення поняття «реалізація стратегії», розглядається, як:

1. Реалізація стратегії як процес Джерело - постійний пошук шляхів покращення збуту продуктів та послуг, а пов'язуючи процес реалізації стратегії з головними процесами - постачання, виробництво, після продажне обслуговування, можна з'ясувати, що саме є джерелом конкурентних переваг та як їх використати та посилити; організаційні процеси, у їх поєднанні, утворюють ланцюжок цінностей. [10, с.23]

2. Перетворення програми на реальну, конкретну роботу, за яку несе відповідальність конкретна людина; [4].

3. Перетворення стратегічного плану на дії; [7, с.53].

4. Перетворення стратегічного плану на життя; [3, с.248].

5. Процес перетворення планів у робочі завдання для забезпечення їх здійснення таким чином, щоб були досягнуті поставлені цілі. [5, с.761].

6. Проведення стратегічних змін в організації, в результаті яких організація опиняється в стані готовності до втілення стратегії у життя; [1, с.56].

7. Реалізація стратегії як спосіб дій - використання управлінських та організаційних інструментів і ресурсів для отримання стратегічних результатів [3, с. 248].

Стратегічне управління передбачає, управління розвитком підприємства, що виникає у таких випадках:

– корінна зміна обраної тенденції розвитку підприємства (напряму вектору розвитку). Необхідні дії: перегляд орієнтирів розвитку підприємства, повна діагностика підприємства з метою виявлення потенційних і реальних ресурсів для дифузії підприємства в новий ринковий простір і адаптації до умов внутрішнього та зовнішнього середовища, які змінились;

– відхилення від орієнтирів розвитку підприємства (комплекс індикаторів) у рамках існуючого контексту розвитку. Необхідні дії: перегляд, мети, задач функціонування підприємства, що супроводжуються діагностичним аналізом і коректуванням ресурсів підприємства;

– корінна зміна вектору спадного розвитку підприємства на основі виникнення штучної точки біфуркації (кардинальна зміна основного вектору розвитку). Необхідні дії: всебічна оцінка потенційних і реальних

можливостей підприємства для виходу з точки біфуркації, розробка механізму управління кризами [9, с. 213]:

Механізм управління розвитком підприємства є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує можливість цілеспрямованого розвитку підприємства і представляє собою сукупність:

– засобів управління, які включають інструменти і важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору й оцінки, обмеженням і вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку;

– організаційних і економічних методів управління, що представляють собою способи, прийоми і технології приведення в дію і використання засобів управління.

У рамках процесу управління розвитком підприємства виконуються дві комплексні задачі: усунення диспропорцій, що виникають у відхиленнях від запланованої поведінки підприємства в просторі і часі; створення диспропорцій (протиріч) як джерел подальшого поступального розвитку підприємства.

Верба В.А. виділяє такі основні функції управління розвитком підприємства:

1) прогнозування (планування)

– визначення цільових настанов, встановлення завдань функціонування (тактика) і розвитку (стратегія), визначення шляхів і засобів реалізації планів;

2) організація і координування – створення, узгодження факторів і процесів виконання планів;

3) стимулювання і активізація – створення мотивів і стимулів персоналу до узгоджених та ефективних дій;

4) моніторинг – систематичне спостереження за результатами діяльності, їх аналіз, корегування планів, шляхів і засобів їх реалізації [2, с. 404–411].

Циклічність такого процесу має забезпечувати спадковість змін, що необхідні для утримання підприємством стійких конкурентних переваг та досягнення неповторності і довгострокової прибутковості як ключових індикаторів успішного розвитку підприємства у просторі і часі. В контексті викладеного вище підходу щодо трактування сутності розвитку системи та змістовного наповнення процесу управління, при формуванні стратегії підприємства необхідно враховувати його потенціал. Потенціал підприємства можна розглядати як кадровий, фінансовий, ресурсний.

Кадровий потенціал підприємства Сучасні українські підприємства у своїй більшості мають проблеми в сфері управління кадровим потенціалом, а саме: відсутність інноваційної спрямованості кадрової політики та використання вдалого досвіду закордонних підприємств;

також це відсутність балансу на вітчизняному ринку праці; не завжди відділи кадрів враховують особистісні характеристики кожного окремого робітника та мають чітку систему розвитку та вдосконалення кадрового потенціалу працівників; відсутність чіткої системи соціальних гарантій тощо.

Головною метою формування кадрового потенціалу підприємства є забезпечення підприємства необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягти підприємством поточних і стратегічних цілей. Кадровий потенціал є невід'ємною частиною кадрової політики кожного сучасного підприємства. В теорії управління персоналом під кадровою політикою прийнято розуміти нормативно встановлену сукупність цілей, задач, принципів, методів, технологій, засобів та ресурсів з відбору, навчання, використання, розвитку професійних знань, вмінь, навичок, можливостей спеціалістів, керівників, інших учасників професійно-трудових відносин.

Розвиток кадрового потенціалу передбачає реалізацію стратегічних аспектів управління підприємством, такі, наприклад, як розробка й здійснення кадрової політики, в межах якої принципи управління персоналом відображають об'єктивні тенденції, соціальні й економічні закони, враховують наукові рекомендації суспільної психології, теорії менеджменту й організації, тобто увесь арсенал наукового знання, який і визначає можливості ефективного регулювання та координацію людської діяльності.

Групу загальних (базисних) принципів формування кадрового потенціалу складають принципи: системності, рівних можливостей, поваги до людини, командної єдності, правового та соціального захисту

Фінансовий потенціал здатність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до нарощення у разі необхідності, обсягів цих ресурсів. Проводити оцінювання фінансового потенціалу, за умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів. При створенні системи раціонального використання фінансових ресурсів, необхідно визначити етапи оцінювання майнового потенціалу підприємства (рис. 2.2)

Оцінювання існуючого фінансового потенціалу підприємства має ґрунтуватися на аналізуванні показників його ділової активності, рентабельності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, майнового стану тощо [6, с. 125-127]. Ресурсний потенціал підприємства дослідниками розглядається, як: матеріальні ресурси, що забезпечують безперебійне функціонування виробничого процесу за рахунок предметів і

засобів праці; нематеріальні ресурси дають змогу розробляти та патентувати власні підходи до управління виробництвом, створюючи тим



Рис. 2.2 Етапи оцінювання фінансового потенціалу підприємства

самим потужну репутацію; технічні ресурси (або основні фонди), що беруть участь у процесі виробництва для перетворення матеріальних ресурсів у товар; фінансові ресурси забезпечують мобілізацію коштів для запуску виробничого процесу; трудові ресурси формують основу сильного кадрового складу; інформаційні ресурси створюють умови для швидкого і легкого обміну інформацією між відділами, а також для автоматизованого управління процесом виробництва, інноваційні ресурси, що є основою всіх процесів на підприємстві і покликані виконувати найважливішу функцію: одержання різного роду продуктивних, технологічних й організаційних переваг над конкурентами.

Отже, створення власної стратегії на підприємстві не можливе без стратегічного мислення, сутність полягає в усвідомленні мети розвитку підприємства, способів її досягнення, в обов'язковому і швидкому реагуванні на зміни, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі, у формуванні і реалізації стратегій. На вибір ключових стратегій управління підприємством впливають фактори зовнішнього і

внутрішнього середовища: цілі підприємства; масштаби підприємства; інвестиційна привабливість; стратегії конкурентів; існуючий потенціал підприємства; особливості галузі; витрати на виробництво та збут; можливості підприємства. Стратегічне фокусування передбачає зосередження компанією уваги на певній групі покупців, на певній частині продукції або на певному географічному ринку. Максимальне зниження витрат — найбільш характерна стратегія з усіх, це означає, що компанія прагне стати виробником із нижчими витратами ресурсів порівняно зі своїми конкурентами. Стратегічне управління нерозривно пов'язане зі зміною обставин і умов, що зумовлює застосування ситуаційного підходу. Механізм управління розвитком підприємства є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує можливість цілеспрямованого розвитку підприємства і представляє собою сукупність: засобів управління, які включають інструменти і важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору й оцінки, обмеженням і вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку, організаційних і економічних методів управління, що представляють собою способи, прийоми і технології приведення в дію і використання засобів управління.

Список використаної літератури:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / Ансофф И. - СПб. : Питер, 2009. - 344 с.
2. Верба В. А. Підсистема управління розвитком на підприємстві: концептуальні засади створення та функціонування. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) / Верба В. А. ; голов. ред. О. П. Степанов. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2009. – Вип. 1–2. – 456с.
3. Дафт Р.Л. Менеджмент. - СПб: Издательство «Питер», 2000. - 832 с.
4. Друкер Питер Ф. Эффективное управление предприятием / Ф. Питер Друкер. - М. : ООО «И.Д.Вильямс», 2008. - 224 с.
5. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. - СПб.: Питер, 2010. – 865с.
6. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О. І. Маслак, О. О. Безручко // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. – Вип. 1. – 186 с.
7. Мескон А. Основы менеджмента / Альберт М., Мескон А., Хедоури Ф. - М. : Дело, 2002. - 704 с.
8. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер. — К. : Основи, 1998. — 390 с
9. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / Раєвнева О. В. –Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
10. Brandon , Charles H. Management accounting: strategy and control / Charles H. Brandon, Ralph E. Drtina. - New
11. York: The McGraw-Hill Companies, Inc, 1997. - 906 p.

2.3. Формування інноваційного потенціалу та розвиток ринку стартапів

Поглиблення процесів глобалізації призводить до подальшого розшарування країн світу на тих, які, використовуючи переваги глобалізації стають сильнішими, і тих, які завдяки глобалізаційним впливам, стають біднішими. Розвиток національної економіки на основі розробки та впровадження різних інновацій у всіх сферах життя людей потребує формування інноваційного потенціалу, як основи. Інноваційний потенціал багатоаспектне поняття, яке включає в себе як стимулювання процесів створення інновацій, так і процеси щодо можливості їх виникнення та впровадження. Світовий досвід демонструє, що більш високого рівня стійкості та конкурентоспроможності досягають країни, економіка яких побудована на постійному впровадженні інновацій в різні сфери. Саме інновації формують конкурентні переваги країн у світовій економічній системі.

Аналіз динаміки змін величини індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) України за останні 10 років дозволяє зробити наступні висновки. у 2016–2017 рр. за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна зайняла 85 позицію серед 138 країн світу, втративши за один рік 6 позицій. Найвищий рейтинг Україна мала у 2006-2007 рр. (69 позиція серед 121 країни), найгірший – у 2010-2011 рр. (89 позиція із 132). [1]. Індекс глобальної конкурентоспроможності складається із 100 змінних, що згруповані у 3 блока: «Основні вимоги», «Підсилюючі продуктивності», «Інновації та фактори вдосконалення», які мають у своїй структурі 12 контрольних показників. У 2016-2017 рр. Україна покращила свої позиції (у порівнянні із даними 2015-2016 рр.) за показником «Вища освіта і професійна підготовка» (33 позиція у рейтингу серед 138 країн світу, піднялась на 1 позицію), «Інновації» (52 друга позиція серед 138 країн світу, піднялась на 2 позиції), «Технологічна готовність» (85 позиція із 138 країн світу, піднялась на 1 позицію), «Макроекономічне середовище» (128 позиція із 138 країн світу, піднялась на 1 позицію), «Інституції» (129 позиція із 138 країн світу, піднялась на 1 позицію). За іншими 7 позиціями у 2016-2017 рр. спостерігалось зниження рейтингу України. Найбільший рівень втрати позицій Україна мала за показником «Ефективність ринку праці» (мінус 17 пунктів у порівнянні із даними 2015-2016 рр.).

Необхідно відмітити позитивні зрушення щодо рейтингу України за показниками «Інновації» та «Вища освіта і професійна підготовка», що є сферами відносної конкурентної переваги. За блоком «Інновації»

найвищий рівень за рейтингом Україна мала за наступними показниками: «Наявність вчених та інженерів (29 місце серед 138 країн світу), «Якість науково-дослідних інститутів» (43 місце серед 138 країн світу), «Здатність до інновацій (52 місце із 138 країн світу) [2]. Враховуючи значний інноваційний потенціал України доцільно прискорити темпи активізації інноваційної діяльності та укріплення позицій держави на ринку високотехнологічної продукції.

Аналіз динаміки надходження заявок та видачі патентів на об'єкти промислової власності (табл. 2.5) дозволяє зробити наступні висновки.

Таблиця 2.5

Надходження заявок та видача патентів на об'єкти промислової власності в Україні

Об'єкт промислової власності	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення даних 2017 р. від даних 2013р., %
Подано заявок на:						
винаходи	5418	4813	4497	4095	4048	- 25,29
корисні моделі	1017 5	9384	8620	9557	9105	- 10,52
промислові зразки	3778	2664	2080	2302	2480	- 34,36
знаки для товарів і послуг	3439 3	27280	32621	3560 5	3781 7	9,96
Зареєстровано та отримано охоронних документів на:						
винаходи	3635	3319	3014	2813	2590	- 28,75
корисні моделі	1013 7	9196	8153	9044	9442	-6,86
промислові зразки	2010	2464	2521	2469	2390	18,91
знаки для товарів і послуг	1498 1	14698	12388	1361 8	1524 8	1,78

Джерело: складено авторами за даними [3, 4]

За період 2013-2017 рр. кількість поданих заявок зменшилась: на винаходи на 25,29 %, на корисні моделі на 10,52%, на промислові зразки на 34,36 %, на знаки для товарів і послуг зросла на 9,96 %. Аналіз ситуації щодо реєстрації та видачі охоронних документів за період 2013-2017 рр. (табл. 2.5) дозволяє зробити наступні висновки: значно зросла кількість патентів на промислові зразки – на 18,91 % та на знаки для товарів і послуг на 1,78 %, проте кількість виданих патентів скоротилася: на винаходи на 28,75 %, на корисні моделі – на 6,86 %. Ця ситуація пов'язана не тільки із зниженням винахідницької активності, а і з процедурою оформлення заявок та термінами отримання підтвердження права

промислової власності (у 2017 р. середній строк розгляду заявок склав: на винаходи - 26,9 місяці; на корисні моделі – 4,0 місяці; на промислові зразки – 5,1 місяці; знаки для товарів і послуг – 14,1 місяці) [4,6].

Статистичні дані щодо кількості поданих заявок та зареєстрованих і отриманих документів на винаходи, корисні моделі та промислові зразки і знаки вважається основним показником інноваційного потенціалу країни та ключовим показником рівня її інноваційного розвитку. Рейтинг країн за кількістю патентів публікується за даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Згідно оцінок міжнародних організацій сучасний стан розвитку України не можна вважати таким, що базується на інноваціях [6]. Для реалізації стратегії інноваційного розвитку Україна має всі необхідні передумови, що визначають її конкурентні переваги, а саме виробничий, кадровий та науково-технічний потенціали.

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки України на інноваційних засадах неможливо без розвитку інноваційної інфраструктури. Класифікацію спеціальних організацій та установ, які складають інноваційну структуру національної економіки України, наведено табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Класифікація спеціальних установ, які складають інноваційну інфраструктуру національної економіки України

Класифікаційна ознака	Установи (утворення)
За територією	Спеціальні економічні зони, науково-технологічні кластери, технополіси, технопарки
За засобами організації процесів	Науково-дослідні національні парки, інкубатори технологій, промислові та науково-промислові парки, технологічні, інноваційні та університетсько-промислові центри, наукові готелі
За науково-дослідницькою ознакою	Наукові парки та центри, технологічні центри, експериментальні полігони та центри, дослідницькі лабораторії та центри
За засобами накопичення та передачі інформації	Спеціальні інформаційні платформи та системи, бази даних, наукові фонди, наукові бібліотеки, центри науково-технічної інформації, аналітичні центри
За засобами передачі технологій	Центри або відділи трансферту технологій
За фінансовою ознакою	Венчурні фонди (банки), бізнес- інкубатори, інноваційні фонди (банки), лізингові компанії, установчі центри
За експертно-патентним спрямуванням	Державна служба інтелектуальної власності, Український інститут інтелектуальної власності, науково-дослідний інститут інтелектуальної власності, патентні агентства, експертні установи (фірми, лабораторії), центри стандартизації та сертифікації
За консультаційною	Консалтингові компанії та центри, юридичні, аудиторські

спрямованістю	фірми; сервісні, аналітичні та екзаунтові центри
За рівнем підготовки кадрів	Вищі навчальні заклади, академії, центри перепідготовки кадрів
За рівнем реклами	Інноваційні та венчурні ярмарки, виставкові комплекси, демонстраційні заходи по інноваціям, Інтернет-реклама

Джерело: складено авторами за даними [1,7,8]

Розвиток інноваційної інфраструктури стає одним із головних напрямів державної інноваційної політики. Інноваційна інфраструктура є основою для покращення умов інноваційної діяльності підприємств, сприяє інтеграції науки та виробництва, формуванню інституціонального середовища. Побудова інноваційної інфраструктури в Україні відбувалась поетапно. Станом на 1.01.2014 р. в Україні було зареєстровано: 16 технопарків; 4 наукових парки; 27 регіональних центрів інновацій і розвитку; 1030 венчурних фондів; 480 бізнес-центрів; 79 бізнес-інкубаторів; 538 лізингових центрів; 4238 інформаційно-консультативних установи (окрім структур, що діють на базі ВНЗ) [9]. Реально діючих спеціальних установ, які є елементами інноваційної інфраструктури, на теперішній час значно менше. Зберігається низька дієвість новостворених структур та потреба у забезпеченні системності розвитку інноваційної інфраструктури [7]. Низька ефективність дієвості інноваційної інфраструктури пояснюється тим чинником, що на теперішній час в Україні є чинними 14 законодавчих актів, 50 нормативно-правових урядових актів, 100 різноманітних відомчих документів, які регламентують інноваційну діяльність. Велика кількість нормативно-правових актів та непрацездатність фінансових і податкових механізмів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності на різних рівнях, гальмують розвиток інноваційної структури та інноваційної активності в країні.

Можна виділити ще декілька чинників, які гальмують підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки України на засадах інноваційного розвитку: тенденція до скорочення експорту високотехнологічних товарів із України, питома вага яких не перевищує 5 % від загально обсягу експорту товарів; недостатнє залучення України до участі у міжнародному співробітництві щодо розробки та впровадження інноваційних технологій та продуктів; низький рівень використання наукового потенціалу та недостатня мотивація висококваліфікованих фахівців [10]; низька сприятливість української інфраструктури до трансферу світових технологій [11]; значне відставання у розробці сучасних інноваційних технологій; міграція висококваліфікованих кадрів; обмежені інвестиції у інноваційні програми та проекти; недосконалість законодавчої бази України щодо інноваційної діяльності та невідповідність їх законодавчим актам ЄС.

В умовах посилення міжнародної конкуренції та розвитку інноваційної економіки термін розробки та впровадження інновацій значно скоротився. Виробники високотехнологічної продукції прагнуть створити нові продукти в найкоротший термін і виходити з ними на внутрішні та зовнішні ринки. Тому характерна рисою сучасної конкурентною боротьби є висока швидкість інноваційних процесів. Пріоритетом для нашої країни мають стати розроблення та реалізація програм інноваційного розвитку економіки, створення умов щодо повернення висококваліфікованих фахівців до країни, збільшення обсягів виробництва та експорту високотехнологічної продукції. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки в сучасному глобалізованому світі без створення, впровадження та експорту наукомісткої національної продукції та технологій неможливо.

В Національній доповіді Інституту економіки та прогнозування НАН України «Інноваційна Україна 2020» визначено пріоритети інноваційного розвитку України: розвиток державних наукових та науково-технічних програм, які відповідають напрямам світової науки та повністю фінансуються за кошти державного бюджету; конкурсних інноваційних проектів та програм, які фінансуються на паритетних началах, інноваційних програм, які спрямовані на вирішення екологічних та соціальних проблем [12]. В Доповіді звернено особливу увагу на формування умов для здійснення програм пріоритетного інноваційного розвитку України.

На тлі уповільненого розвитку державних інноваційних програм звертає на себе увагу ринок стартапів, який розвивається в Україні швидкими темпами. Більшість успішних компаній починали свій розвиток із стартапів. Перевагою розвинутих країн є постійна підтримка високотехнологічних компаній на всіх етапах розвитку. Ринок стартапів в Україні в 2013-2014 рр. розвивався уповільнено. У 2015 р. експерти відмітили зростання ринку стартапів на 20-30 %, в 2016-2017 рр. ринок стартапів зростав повільніше, на 2018-2020 рр. прогнозують падіння ринку із-за виходу на цей ринок європейських гравців. Статистика реалізації стартапів свідчить, що 9 із 10 українських стартапів реалізуються за кордоном. Це пов'язано з високим платоспроможним попитом на високотехнологічні товари, вагомою підтримкою інноваційних підприємств законодавством інших країн (наприклад, Китаю, Польщі, США), наявністю розгалуженої інноваційної інфраструктури та законодавством, що сприяє інвестуванню в інноваційні проекти. Реалізація успішних стартапів за межами країни є негативним явищем для української економіки: це не тільки відтік кваліфікованих кадрів з інноваційним мисленням, а й недоотримання у бюджет країни податкових надходжень.

Стартап «Depositphotos» - це один з найбільших фотобанків теж створений українцем Дмитром Сергєєвим в 2008 р. Засновник витратив «Depositphotos» на запуск проекту більше \$ 1 млн. Через 3 роки до компанії прийшов успіх. Вартість стартапу досягла \$ 100 млн, а дохід становив \$ 6 млн. Сьогодні цим сервісом користуються в 192 країнах. Штаб-квартира компанії розташована в Нью-Йорку, в Києві працює команда розробників.

У 2014 р. проект «Petcube» отримав звання кращого hardware-стартапу Європи. «Petcube» - це гаджет, який дозволяє власникові спілкуватися і грати зі своїм домашнім вихованцем, навіть перебуваючи десь далеко. Пристрій обладнаний камерою, мікрофоном, динаміками і лазерним променем, підключається до смартфона. Цей проект створили троє українців: Олександр Нескін, Андрій Клен і Ярослав Ажнюк. На краудфандинговому майданчику Kickstarter стартапу вдалося зібрати понад \$ 250 тис.

Український стартап «Lookserу» купила американська компанія Snapchat у вересні 2016 р. за \$ 150 млн. Спочатку цей одеський стартап був мобільний додаток, що дозволяє в режимі реального часу змінювати своє обличчя. Після свого релізу технологія «Lookserу» стала набирати популярність. Додаток скачали більше 3 млн. разів, а сама розробка привернула увагу зарубіжних компаній.

Засновник проекту українець Влад Тисленко придумав «Iblazr» кілька років тому, коли фотокамери на смартфонах від Apple набирали популярність, але їм не вистачало хороших спалахів. На розробку гаджета пішло 9 місяців. Потім була велика робота з виведення проекту на ринок і на Kickstarter. Об'єм залучених інвестицій - \$280 тис. В результаті вдалося зібрати суму в кілька разів більше заявленої. На цьому команда Concepter не зупинилася і продовжує випускати нові пристрої. Так, в минулому році вона презентувала оновлену версію. Нещодавно, компанія, яка створила iBlazr анонсувала новий продукт - концептуальні бездротові навушники Airphones та оновлену версію спалаху Iblazr 2.

Проект «Preply» був створений для тих, хто хоче вивчати іноземні мови, але не може відвідувати очні заняття. «Preply» – українська платформа для пошуку викладача іноземної, заняття з якими проводяться в основному по Skype. Вибір досить великий: можна легко знайти як викладача для початкового рівня, так і носія мови. Стартап у 2013 р. заснував Кирило Біга. З тих пір проект розвивається і залучає студентів з різних країн. У липні 2015 р. «Preply» отримав інвестиції від акселератора TechStars і став його резидентом. «Preply» уже залучив 120 тис. долларів.

Стартап «Grammarly», який допомагає грамотно і без помилок писати англійською мовою, вже завоював популярність у багатьох користувачів в різних країнах світу. Компанія базується в Україні та США,

заснована в 2009 році Максимом Литвином і Олексієм Шевченка. У штаті Grammarly вже працюють 110 чоловік, аудиторія проекту досягла 6,9 млн осіб в день. У травні 2017 р.компанія вперше привернула інвестиції від найбільших представників світової ІТ-індустрії, які вклали в її майбутній розвиток \$ 110 млн.

Таблиця 2.7

Перелік найбільш успішних коаудфандінгових компаній

Назва проекту	Обсяг інвестицій, тис. долл. США	Першо-начальна мета, тис. долл. США	Платформа	Опис
Ugears	\$407k	\$20k	Kickstarter	Механічні 3D-моделі для самостійної збірки
LaMetric	\$370k	\$69k	Kickstarter	«Розумний» настільний годинник для дому та офісу
Piper	\$280k	\$50k	Kickstarter	Набір інструментів з Minecraft для перспективних винахідників
iblazr	\$254k	\$70k	Kickstarter	Додатковий спалах для iPhone, Ipad, Android і Windows телефонів
Petcube	\$251k	\$100k	Kickstarter	Гаджет для гри з тваринами на відстані
Robo Wunderkind	\$247k	\$70k	Kickstarter	Роботизовані іграшки для дітей
ohhio	\$205k	\$20k	Kickstarter	М'який і легкий плед грубої в'язки
eCozy	\$198k	\$170k	Seedmatch	Самонавчальний сенсорний термостат, який знижує витрати на опалення
Lunecase	\$156k	\$50k	Kickstarter	«Розумний» чохол для iPhone, який світиться
Branto	\$109k	\$50k	Indiegogo	«Розумна» HD-відеокамера з кутом огляду 360 градусів
Ecoisme	\$68k	\$50k	Indiegogo	Система оптимізації споживання електроенергії
Looksery	\$46k	\$30k	Kickstarter	Технологія відстежування і модифікації міміки обличчя в режимі реального часу
SafeBand	\$40k	\$35k	Indiegogo	Розумний браслет і трекер здоров'я
SSSSSpeaker	\$31k	\$30k	Kickstarter	Bluetooth колонки для iPhone

FORCE	\$30k	\$30k	Kickstarter	Розумний браслет і трекер здоров'я
-------	-------	-------	-------------	------------------------------------

**Джерело: складено авторами за даними [13-15]*

Стартап «Sixa» - один з найперспективніших українських стартапів на міжнародній арені. Заснований Євгеном Нечаєвим і Миколою Мінченко. Компанія на комерційній основі надає своїм користувачам можливість доступу до потужного комп'ютера, який працює в хмарі. Sixa заснована в 2015 р. Уже через рік проект потрапив на акселеративному програму в Y Combinator і отримав від легендарного венчурного фонду інвестиції в розмірі \$ 120 тис.

На сьогоднішній день Україна є провідним гравцем на ринку ІТ Східної Європи. Саме у нас народжуються і ростуть одні з кращих «мізків» світу. В Україні створюється велика кількість стартапів в самих різних областях: від високих технологій і гаджетів до моди і фінансових сервісів. Деякі проекти вже стали відомими, встигли побудувати повноцінні компанії і залучити постійних клієнтів.

Аналіз ринку стартапів в Україні свідчить, що більшість з них – це стартапи в ІТ-секторі. Розвиток стартапів в ІТ-галузі є перспективним як в середині країні так і в світовому вимірі. За даними Світового банку, середньорічні темпи зростання стартапів в ІТ-галузі за останні десять років становлять 25%. Недоліками для стабільного розвитку українського ринку стартапів є наступні: відсутність в Україні національної інноваційної системи та Програми державної підтримки стартапів, відсутність належної інфраструктури, яка б поєднувала стартапи з потенційними інвесторами, відсутність достатньо кваліфікованих кадрів у існуючих бізнес-інкубаторах та венчурних фірмах, щоб оцінити перспективність проектів, ризики та доцільність вкладання коштів, відсутність належного інформаційного забезпечення стартапів в Україні.

Список використаної літератури:

1. *Agency of European Innovations [Електронний ресурс] – Режим доступу до: <http://aei.org.ua/>*
2. *The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до: <http://www3.weforum.org;>*
3. *Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут промислової власності» за 2016 рік. - К., 2017 – 48с.*
4. *Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут промислової власності» за 2017 рік. - К., 2018 – 58с.*
5. *Лойко В.В. Інвестиційно-інноваційна складова економічної безпеки національної економіки /В.В. Лойко, О.М. Мулик // Інвестиційно-інноваційні аспекти економічної безпеки на різних ієрархічних рівнях національної економіки:*

монографія / за ред. д.е.н. Лойко В. В. – Київ: КНУТД, 2015 – С. 5-25.

6. *The World Intellectual Property Organization (WIPO) is the global forum for intellectual property services, policy, information and cooperation* - [Електронний ресурс] – Режим доступу до: <http://www.wipo.int/>

7. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури». Постанова Кабінету Міністрів України № 447 від 14.05.2008 р.: [Електронний ресурс] – Режим доступу до: zakon.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-n

8. Петрова І.Л., Інноваційна активність підприємства як фактор його конкурентоспроможності та економічної безпеки / Петрова І.Л., Вінтсі Дж. // Вчені записки Університету «КРОК». – 2017. – № 47.

9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Основні показники соціально-економічного розвитку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу до: www.ukrstat.gov.ua.

10. Лойко В. В. Особливості економічної безпеки держави в умовах розвитку економіки знань / В. В. Лойко, Н. Є. Авдєєва // Міжнародний науковий журнал. – 2016. – Випуск 1. – Том 2. – С. 54-58.

11. Izmaylov Y. *Problems and prospects of international technology transfer between EU countries and Ukraine in the framework of implementation of the pan-European development strategy* / Izmaylov Y., Slyusarenko K., Sheludiakova N. // *Periodyk naukowy akademii Polonijnej* / - 2017. - 25 nr 6. - P. 53-65.

12. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.

13. Украинский рынок стартапов вырос за прошлый год вырос на 20-30%. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://delo.ua/tech/ukrainskij-rynok-startapov-za-proshlyj-god-vyros-na-20-30-316167/>

14. Цифрова незалежність. 10 найяскравіших українських стартапів останніх років. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/techno/it-industry/tsifrova-nezalezhnist-10-najjaskravishikh-ukrajinskikh-startapiv-ostannikh-rokiv-2490377.html>

15. 10 стартапів, що змусили світ говорити про Україну в 2017-му. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukrainian.voanews.com/a/desiat-ukrainskykh-startapiv-2017/4179925.html>

2.4. Методичний підхід підвищення економічної ефективності управління інноваційним процесом на підприємстві за критерієм часу впровадження нового (удосконаленого) обладнання

Функціонування організації на будь-якому етапі її розвитку є процес адаптації до умов зовнішнього середовища. У випадку низького адаптивного потенціалу організації і, як наслідок, невідповідності організації вимогам стійкості, велика вірогідність виникнення локальної кризи. Стійкий розвиток підприємств буде залежати від своєчасного проведення інноваційних заходів, саме у той період часу, коли досягається максимальний економічний ефект від її реалізації.

Аналіз розглянутих підходів щодо сутності інновацій [1-3, 5, 8] дозволяють зробити загальні висновки:

- інновації впливають на структурний зміст, зв'язок і взаємодію окремих елементів, а також техніко-економічні параметри [5];

- до неодмінних характеристик інновацій відносяться: новизна споживчих властивостей, виробнича придатність, здатність приносити прибуток виробникові [1];

- кожна інновація повинна забезпечувати визначений технічний, економічний, екологічний і соціальний ефект в окремоті або їх комбінації;

- інноваційна діяльність в сучасних умовах несе стратегічний відтінок, будучи фактором досягнення конкурентних переваг і подальшого зростання;

- інновація з'являється, з одного боку, в результаті подолання протиріч між наукою і виробництвом, суспільними потребами і можливостями виробництва; між підприємством і його конкурентами, а, з іншого боку, як результат причинно-наслідкових зв'язків старіння (зносу) і процесу відтворення [8].

Отже, інновації завжди орієнтуються на досягнення майбутніх результатів і управління ними потребують певних інструментів.

Якщо стає питання здійснення вибору інновацій, потрібно чітко уявляти вплив кожного інноваційного заходу на досягнення цілей, тому проблема вибору вирішується з урахуванням характеру ринку, аналізу існуючих інноваційних альтернатив, визначення виробничої потужності підприємства і його економічними характеристиками.

Аналіз специфіки промислових підприємств дозволяє виявити особливості в управлінні інноваційною діяльністю. До них відноситься: обмеженість ресурсів, масштаби виробництва, наявність різноманітної техніки, різнотипних технологічних процесів тощо. При цьому, як відомо, усі ці умови не залишаються постійними, вони періодично змінюються, часто — у достатньо широких межах і за короткі періоди часу. У той же час, зміни умов різко позначаються на виробничій потужності підприємства, що викликають її коливання і порушують ритмічність виробництва.

Крім того, особливість розвитку більшості промислових підприємств полягає у тому, що їх економічна стабільність корелюється з життєвим циклом товару і пов'язана з системою «продукт» та залежить від постійного оновлення асортименту. Це в свою чергу, потребує врахування багатьох факторів впливу на економічний результат, особливо своєчасного оновлення або модернізації виробничих фондів. Отже, управління інноваційним процесом потребує розгляду різних підходів і методичного інструментарію для забезпечення стабільного розвитку.

Дослідження математичних підходів Р. Солоу і А. Варшавського [2, 12] дозволяє зробити висновок, що процес впровадження інновацій,

або за словами Р. Солоу [12] «облік науково-технічного прогресу в засобах виробництва», залежить від фактору часу, а кінцевий результат також від обсягу інвестицій, вкладених у впровадження інновацій. Визначення періоду часу впровадження інновації дозволить керівництву раціонально підійти к досягненню бажаного результату. На думку автора [3] відносно чинників, що впливають на сприйнятливість компаній до появи нових технологій показано, що «інтервал часу обратно пропорційно рентабельності інвестицій в інновацію. Очікувана висока прибутковість використання інновації скорочує інтервал її впровадження». Це означає, що достатній обсяг інвестицій в інновації дозволяє управляти часом впровадження інноваційних заходів. Чим більше грошових коштів виділяється на реалізацію інновацій, тим менше часу потрібно на їх застосування.

Іноді, поява інновації не завжди буває своєчасною, вона може не виправдати фінансових витрат на її розробку і впровадження. Наприклад, є інновації, що знижують витрати виробництва певного виду продукції, проте переваги від її впровадження у виробництві можуть не покривати усіх загально-виробничих витрат. Таку проблему розглядав І. Барзель у своїй роботі [11]. В результаті математичних розрахунків він дійшов висновку, який інтерпретується наступним чином:

- якщо вище початкові вигоди, і більший темп їх зростання p , тоді менше значення часу впровадження інновації, отже, тим раніше слід впроваджувати інновацію;

- чим більша величина необхідних інвестицій Vi і вища ставка дисконтування r , тим пізніше оптимальний час впровадження інновації;

- якщо підприємство відмовиться або скоротить величину залучення фінансових коштів на впровадження інновації, то (оскільки ці величини знаходяться в прямій залежності) ставка дисконту r також зменшиться або дорівнюватиме нулю. Час введення інновації скорочується прямо пропорціонально зменшенню грошових коштів;

- під час кризи відбувається падіння попиту p на продукцію. Дана величина знаходиться в зворотній залежності від оптимального часу введення інновацій, тому, при зменшенні попиту p , наприклад, в два рази, $p=0,5$; час на введення інновації збільшується на таку ж величину;

- об'єм витрат на інновацію Vi є інтегральною функцією, тобто, підприємство може регулювати і розподіляти в часі ці витрати. Можна весь об'єм інвестицій в інновацію розподілити за часом $t_{\text{вв. инн}}=1$, а можна скоротити темпи впровадження в два рази ($t_{\text{вв. инн}}=0,5$), виділивши весь об'єм необхідних витрат за цей проміжок.

Оскільки вигоди від інновацій розподіляються у часі, а інвестиції в інновацію можуть бути здійснені у майбутньому, то для виміру прибутковості інновацій застосовується сумарна приведена вартість R_0 , яка

представлена різницею між дисконтованим потоком вигод, що має темп зростання p , і дисконтованою величиною інвестицій. Отже, підхід І. Барзеля свідчить, що своєчасне впровадження інновацій залежить від обсягу капіталовкладень або інвестицій.

Якщо в інноваційну програму підприємства включені ті інновації, які вже «доведені» до необхідних величин індексу прибутковості, періоду окупності і інших показників, що використовуються при економічній оцінці інвестицій, то для взаємоув'язки критеріїв слід розглядати наступні показники:

а) обсяг реалізації продукції (у підприємств, життєвий цикл яких корелюється з життєвим циклом товару) або оптимальний обсяг виробництва для підтримки потужності підприємства. Фактичний об'єм реалізації дає можливість розраховувати основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства, але інноваційна діяльність ефективна лише в тому випадку, якщо готова продукція знаходить попит на ринку і реалізується прибутково для підприємства.

б) термін впровадження інновацій, при цьому потрібно визначити такий період часу впровадження, щоб забезпечити отримання прибутку;

в) інвестиції на впровадження інновацій;

г) характер впливу інновацій (прямий або опосередкований) на економічний результат діяльності підприємства. Наявність різноманітності інновацій говорить про те, що одні технології можуть мати прямий вплив і надавати сильну дію на кінцевий результат, а інші бувають локальними, надаючи відносно слабку дію та опосередкований вплив на результати діяльності. Наприклад, інновації спрямовані на зниження витрат на виробництво вважаються локальними, але вони можуть генерувати додаткові кошти для реалізації інноваційної програми.

Таким чином, при ухваленні рішення про використання нових розробок слід ретельно проаналізувати особливості їх застосування, їх можливий вплив на виробничу діяльність підприємства.

Існує інший підхід, що розглядає ефективність інноваційного процесу за результатами інноваційної активності на підприємстві при наявності інвестиційних можливостей. Цей підхід застосовує відносні показники, що розглядаються авторами [10], які точніше відображають вплив на інноваційну активність реальних зрушень в економіці підприємства та відносних показників, що характеризують рівень інвестиційних можливостей. Ці показники враховують також структурні зміни, які відбуваються на підприємстві. До показників інноваційної активності відносять:

- коефіцієнт оновлення основних фондів

$$K_F = \frac{F_0}{F_F} \quad (2.7)$$

де F_0 - вартість введених в дію основних фондів;

F_F - кількість одиниць основних фондів, які знаходяться на балансі підприємства.

Коефіцієнт модернізації основних фондів

$$K_M = \frac{F_M}{F_0} \quad (2.8)$$

де F_M - кількість одиниць основних фондів, які модернізовані в поточному періоді;

F_0 - загальна кількість основних фондів, які знаходяться на балансі підприємства.

Коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей

$$K_c = \frac{A_0}{A_F}, \quad (2.9)$$

де A_0 - виробничі потужності, які діяли в поточному періоді;

A_F - виробнича потужність підприємства.

Коефіцієнт задоволення потреб ринку

$$K_{mar} = \frac{V_0}{V_F} \quad (2.10)$$

де V_0 - об'єм виробництва продукції, досягнутий в поточному періоді;

V_F - загальний об'єм виробництва.

До відносних показників, що характеризують рівень інвестиційних можливостей відносять наступні:

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами

$$K_{\text{з.об.к}} = \frac{BOK}{OA} \quad (2.11)$$

де BOK - власні оборотні кошти підприємства;

OA - оборотні активи

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів

$$K_{\text{спів.}} = \frac{(\text{Довгострокові..зоб.} + \text{Поточні..зоб.})}{\text{Власний..капітал}} \quad (2.12)$$

де довгострокові і поточні зобов'язання – це залучені кошти підприємства (III і IV розділи Пасиву балансу); власний капітал – це I розділ Пасиву балансу

Коефіцієнт фінансової залежності

$$K_{\phi.z} = \frac{1}{K_A} \quad (2.13)$$

$$K_A = \frac{\text{Власний..капітал}}{\text{Валюта..балансу}} \quad (2.14)$$

де K_A – коефіцієнт автономії;

Валюта балансу - сукупні активи підприємства (ф.1 балансу).

Загальний результат оцінки інноваційного процесу передбачає використання інтегральної оцінки рівня його адаптивності, яка охоплює усі види інноваційної діяльності підприємства та інвестиційних можливостей, що враховує наявність фінансових ресурсів:

$$I_{заг} = \frac{I_{інн.а} + I_{інв.ж}}{2} \quad (2.15)$$

де $I_{заг}$ - загальний інтегральний показник рівня інноваційної активності і інвестиційних можливостей підприємства;

$$I_{інн.а} = \frac{\sum_{i=1}^n (K_{інн.а} \times V_i)}{\sum_{i=1}^n V_i} \quad (2.16)$$

$I_{інн.а}$ - інтегральний показник рівня інноваційної активності;

$K_{інн.а}$ - коефіцієнт, що характеризує зміни інноваційного потенціалу підприємства по i -му показнику;

V_i - ваговий коефіцієнт значущості i -го показника інноваційного потенціалу підприємства у поточному періоді;

n - кількість показників, по яких прийнято оцінювати інноваційну активність підприємства.

$$I_{інв.ж} = \frac{\sum_{j=1}^n (K_{інв.ж} \times V_j)}{\sum_{j=1}^n V_j} \quad (2.17)$$

$I_{инв.j}$ - інтегральний показник рівня інвестиційних можливостей;

$K_{инв.j}$ - коефіцієнт, що характеризує наявність інвестиційних ресурсів підприємства по j -му показнику;

v_j - ваговий коефіцієнт значущості j -го показника інвестиційних можливостей у поточному періоді;

m - кількість показників, по яких прийнято оцінювати наявність інвестиційних ресурсів підприємства.

Визначення вагового коефіцієнта проводиться, як правило, на основі експертної оцінки за допомогою ранжирування показників інноваційної активності по рівню значущості.

Інтегральний показник враховує поширений круг ознак: упровадження нової або вдосконаленої техніки, нових або вдосконалених технологічних процесів, модернізацію основних фондів і їх оновлення, наявність фінансових ресурсів, власних або залучених тощо.

На нашу думку, даний підхід дає загальне уявлення щодо економічної оцінки застосування інновацій, його доцільно використовувати для отримання інформації щодо реалізації інноваційних процесів на підприємстві.

Класичний підхід визначення ефекту від впровадження нової техніки, передбачає використання наступної формули [4]:

$$E_{нт} = (Z_{баз} - Z_{нов}) N_{нов} = [(C_{баз} + E_n K_{баз}) - (C_{нов} + E_n K_{нов})] N_{нов}, \quad (2.18)$$

де $E_{нт}$ - економічний ефект нової техніки, ум.од.; $Z_{баз}$ - приведені витрати на виробництво одиниці продукції за допомогою базового варіанта техніки і технології, ум.од.; $Z_{нов}$ - приведені витрати на виробництво продукції за допомогою нової техніки або технології, ум.од.; $N_{нов}$ - річний обсяг виробництва продукції за допомогою нової техніки і технології, од.; $C_{баз}$ - собівартість продукції базового варіанту, ум.од.; $C_{нов}$ - собівартість продукції на основі нової техніки і технології, ум.од.; $K_{баз}$ - капіталовкладення на одиницю продукції базового варіанту, ум.од.; $K_{нов}$ - капіталовкладення на одиницю продукції на основі нової техніки і технології, ум.од.; E_n - нормативний коефіцієнт ефективності (0,12-0,15).

Зазначена формула є основою для розрахунку економічного ефекту нової техніки в усіх галузях народного господарства.

При розрахунку річного економічного ефекту від впровадження нової техніки в складі капітальних вкладень враховуються витрати на всіх стадіях створення, розробки, впровадження і використання нової техніки, а саме [4]:

- витрати на наукові дослідження, конструкторські, дослідні та дослідно-промислові установки ($K_{пр}$);

- витрати на придбання, доставку, монтаж (демонтаж) обладнання, технічну підготовку, наладку та освоєння виробництва (K_{mn});
- витрати на поповнення оборотних коштів підприємства, пов'язані із створенням та використанням нової техніки ($K_{но}$);
- витрати (прибуток) від виробництва і реалізації продукції у період освоєння виробництва, що передують розрахунковому році ($K_{осв}$).

Тоді сумарні капітальні вкладення розраховуються за формулою:

$$K_{сум} = K_{зр} + K_{mn} + K_{ос} + K_{осв} \quad (2.19)$$

Розрахунок економічного ефекту від виробництва і використання нових засобів праці довготривалого застосування за термін їх служби проводиться за формулою [4]:

$$\Delta_{\pi} = \left[3_{\text{вн}} \cdot \frac{N_2 \cdot a_1 + E_{\pi}}{N_1 \cdot a_2 + E_{\pi}} + \frac{(I_1 - I_2) - E_{\pi} \cdot (K_{ос} - K_{mn})}{a_2 - E_{\pi}} - 3_{\text{конт}} \right] N_2 \quad (2.20)$$

Розглянуті підходи, безумовно, характеризують результати інноваційної діяльності на підприємстві, але вони можуть застосовуватися при прийнятті рішення щодо заміни застарілих засобів виробництва при закінченні строку їх експлуатації. Крім того, використання нормативного коефіцієнту ефективності E_{π} в сучасних ринкових умовах господарювання є неактуальним.

На сьогоднішній день, здійснення інноваційних процесів є спонукаючим чинником отримання конкурентних переваг. Якщо при плановій економіці інноваційна діяльність розглядалась як результат науково-технічних рішень, реалізованих у виробництві і послугах, то при ринкових відносинах інноваційна діяльність розглядається в системі формування інноваційного потенціалу і як чинник отримання конкурентних переваг.

Проаналізувавши критерії оцінки результатів впровадження інноваційних процесів, які пропонувалися в роботах вказаних вище авторів, виявлено, що недостатньо враховувався моральний знос виробничих фондів, зумовлений розвитком науково-технічного прогресу та час впровадження інноваційних заходів на підприємстві. На сьогоднішній день, дуже важливо швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, своєчасно проводити зміну асортименту продукції, підвищувати якість, знижувати витрати на виробництво тощо. Саме ці фактори спонукають виробників своєчасно проводити оновлення або модернізацію основних фондів при наявності фінансових можливостей.

Розглянемо вплив морального зносу обладнання на економічні результати діяльності підприємства. Кожне виробниче обладнання має не тільки свій фізичний термін експлуатації, але й моральний знос, зумовлений розвитком науково-технічного прогресу. В результаті цього процесу вони з часом втрачають свою споживчу вартість. Моральний знос, або моральне старіння є процесом знецінення основних фондів. Сутність морального зносу полягає в тому, що деякі основні фонди, фізично ще придатні для виробничої діяльності, можуть стати в конкретних умовах не вигідними для подальшого їх використання унаслідок наявності більш досконаліх і економічно ефективних основних фондів або фондів, що забезпечують комфортніші і безпечніші умови праці. Тому моральний знос може впливати на скорочення терміну експлуатації основних фондів, а також стимулювати їх заміну до настання терміну фізичного зносу. Питання про міру впливу морального зносу, що настав, на доцільність подальшої експлуатації на підприємстві і використання застарілого, з цієї точки зору, устаткування вирішується економічними розрахунками. В цьому випадку розрахунки визначають і конкретизують економічні наслідки дострокової заміни морально застарілих основних виробничих фондів новими з метою виявлення фінансової можливості цієї заміни для підприємства в разі передбачуваного зростання витрат виробництва.

Специфіка управління впровадженням інноваційних заходів полягає у тому, що їх введення пов'язано з величиною втрат підприємства у зв'язку з достроковою ліквідацією недоамортизованого устаткування після t років його експлуатації, і витрат на оплату можливого додаткового кредиту, узятого для покупки нового устаткування.

Оцінку економічної доцільності проведення інноваційних заходів на виробництві шляхом заміни діючого і визнаного морально застарілим устаткування на нове, визначають за формулою [7]:

$$E_{ef} = \Pi_{дод} - (З_{обл} + B_{кред}) \quad (2.21)$$

де $\Pi_{дод}$ – величина додаткового прибутку, який отримає підприємство протягом $(T_{нд} - t)$ років при заміні морально застарілого устаткування новим і розраховується за формулою [7]:

$$\Pi_{дод} = \sum_{i=1}^{T_{нд}} Q_{ni} [(C_{д} - C_{н}) + (Ц_{н} - Ц_{д})] \quad (2.22)$$

де Q_{ni} - обсяг виробництва у i -му році при використанні нового устаткування, (од./рік);

$C_{д}$, $C_{н}$, $Ц_{д}$, $Ц_{н}$, - витрати виробництва і ціни одиниці продукції при використанні відповідно діючого і нового обладнання у i -му році, (грн).

Чим менше величина t , тим більше величина додаткового прибутку.

$Z_{обл.}$ – величина втрат підприємства у зв'язку з достроковою ліквідацією недоамортизованого устаткування після t , років його експлуатації і розраховується за формулою [7]:

$$Z_{обл.} = \Phi_{\delta} \left(1 - \frac{t}{T_{нд}} \right) (1 - K_p) \quad (2.23)$$

де Φ_{δ} – балансова вартість обладнання, що діє з урахуванням супутніх витрат, грн.;

$T_{нд}$ - нормативний термін служби устаткування, що діє, років (або інших календарних періодів);

K_p - коефіцієнт реалізації недоамортизованого устаткування;

$(1 - K_p)$ - коефіцієнт економічних втрат підприємства при реалізації недоамортизованого устаткування.

Величина його менше одиниці унаслідок неможливості продажу фундаментів і основ від стаціонарних машин і устаткування, що реалізуються; втрат засобів, вкладених у лінії електропередачі, зв'язку, водопроводу і інших споруд, необхідності в додаткових витратах для позачергового ремонту устаткування після його демонтажу і наявності інших витрат, що не компенсуються [7]. Величина коефіцієнта K_p визначається індивідуально для конкретного устаткування. За відсутності даних величина K_p зазвичай приймається рівною 0,6 - 0,8. Із збільшенням t величина $Z_{обл.}$ знижується.

$V_{кред}$ - визначає сумарні витрати підприємства протягом $(T_{нд} - t)$ років на оплату додаткового кредиту, узятого для покупки нового, дорожчого устаткування і розраховується за формулою [7]:

$$V_{кред} = C_{кред.} (\Phi_n - \Phi_{\delta}) (T_{нд} - t), \quad (2.24)$$

де $C_{кред}$ - ставка кредиту, що використовується для покупки нового устаткування, грн./рік за 1 грн. кредиту;

Φ_{δ} і Φ_n - балансова вартість відповідно діючого і нового устаткування з врахуванням супутніх витрат грн.;

$T_{нд}$ - нормативний термін служби устаткування, що діє, років.

У випадку, якщо нове устаткування коштуватиме менше діючого обладнання, величина $V_{кред}$ буде мати негативне значення.

Величина економічного ефекту або збитку $E_{еф}$ при заміні устаткування, що діє, новим після t років його експлуатації - величина

змінна. Вона змінюється в межах до $T_{нд}$ і визначає кількість років або інших календарних періодів експлуатації аналізованого устаткування на момент рішення питання про доцільність його подальшої експлуатації по фактору зносу. Із зміною величини t , значення і величина економічного ефекту заміни устаткування теж змінюється. Те значення t , при якому ефект буде позитивним, визначить мінімально необхідний термін $t = t_{min}$ експлуатації устаткування, що діє. Те значення t_{opt} , при якому величина $E_{ef.}$ має максимально позитивне значення $E_{ef.} = E_{ef.max}$, визначить економічно оптимальний термін експлуатації застарілого устаткування.

Метод визначення економічно обгрунтованого часу виводу з експлуатації морально застарілого устаткування і впровадження нового устаткування розглянемо на умовному підприємстві, з умовними вихідними даними. Наприклад, на підприємстві, що аналізується є устаткування у цеху виробництва, балансова вартість якої складає, близько, $\Phi_0 = 1$ млн. грн. Річна продуктивність цього устаткування складає $Q_{oi} = 13$ тис. виробів за рік. Нормативний термін експлуатації устаткування складає $T_{нд} = 8$ років. Є можливість закупити досконалішу модель подібного устаткування, що має річну продуктивність $Q_{ni} = 15$ тис. виробів за рік. Вартість нового устаткування складає $\Phi_n = 2$ млн. грн. Собівартість виготовлення одиниці продукції на устаткуванні, що діє (старому), складає $C_d = 85$ грн. протягом перших трьох років експлуатації цього устаткування; у подальші роки експлуатації собівартість щорік збільшується на 5 %. Собівартість виготовлення одиниці продукції на новому устаткуванні при його використанні на повну потужність прогнозується $C_n = 80$ грн. Характер зміни собівартості по роках експлуатації той же, що і у діючого обладнання. Величина собівартості залежить від обсягу виробництва в одиницю часу. Доля умовно-постійних витрат в собівартості складає 30 %. Розмір плати за кредит складає $C_{кред} = 15$ % на рік. Якість продукції не змінюється. Припустимо, що річна потреба в даній продукції збереглася на рівні 13 тис. штук виробів (досліджуємо два варіанти – 13 тис. шт. і 15 тис. шт.). Питання про моральний знос діючого устаткування виникло після закінчення двох років експлуатації. Можлива виручка від реалізації недоамортизованого устаткування оцінюється в 60% його залишкової вартості. Проаналізуємо можливий час впровадження нового устаткування з метою отримання економічної вигоди.

Послідовність дій, направлених на визначення економічно оптимального терміну служби діючого устаткування по чиннику його морального зносу складається з наступних етапів:

I етап - Визначаємо величини собівартості виготовлення виробів при використанні діючого та нового устаткування по роках їх експлуатації при річній потребі в даній продукції на рівні $Q_{ni} = 13$ тис. штук (табл. 2.8). Вважаємо, що величини собівартості продукції на діючому і новому

устаткуванні, які характеризуються якісними показниками, змінюються після третього року експлуатації.

Таблиця 2.8

Собівартість виготовлення продукції на новому і діючому обладнанні при продуктивності 13 тис. шт./рік*

Роки експлуатації устаткування, що діє	Роки експлуатації нового устаткування	Собівартість виготовлення, грн./шт.	
		На діючому устаткуванні	На новому устаткуванні
1	0	85	0
2	0	85	0
3	1	85	83,7
4	2	89,3	83,7
5	3	93,7	83,7
6	4	98,4	87,8
7	5	103,3	92,2
8	6	108,5	96,9

*Складено автором

II етап - Розраховуємо величини втрат і економічного ефекту при достроковому припиненні експлуатації морально застарілого діючого устаткування при різних значеннях t . Вихідні дані щодо собівартості продукції на новому і діючому обладнанні при продуктивності 13 тис. шт./рік представлено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Результати розрахунків економічного ефекту при використанні нового устаткування

Тривалість експлуатації устаткування, що діє, роки	Додатковий прибуток від заміни устаткування, що діє, новим, $P_{од.}$, грн.	Збитки від дострокової ліквідації недоамортизованого устаткування $(Z_{обл} + B_{кред})$, грн	Ефект, E_{ef} грн. при виробничій програмі 13 тис. шт./рік
1	-	-	-
2	650 698	1 200 000	-549 302
3	805 194	1 000 000	-194 806
4	844 464	800 000	44 464
5	768 601	600 000	168 601
6	577 426	400 000	177 426
7	322 291	200 000	122 291
8	0	0	0

*Розрахунки автора

Розрахунки економічного ефекту при використанні нового устаткування представлено у табл. 2.9, де показано, що заміна діючого

устаткування на другий, третій рік недоцільна, тому що спостерігається негативний ефект від впровадження нового устаткування.

На четвертому році впроваджувати нове обладнання не рекомендується, хоча спостерігається позитивний ефект, але є великі збитки від дострокової ліквідації недоамортизованого обладнання. За даними результатів економічних розрахунків максимальний економічний ефект від впровадження нового устаткування спостерігається на шостому році експлуатації діючого обладнання, тому саме в цей період, рекомендується впроваджувати нове обладнання.

Отже, економічно доцільним буде використання діючого обладнання 4-5 років роботи при нормативному терміні експлуатації обладнання у 8 років, але на 6 рік використання, рекомендується при наявності коштів, замінити діюче обладнання на нове (удосконалене).

Аналогічні обчислення розраховуємо для умов, при яких підприємство після заміни устаткування на нове, використовуватиме його з максимальною віддачею, маючи річну продуктивність $Q_{ni} = 15$ тис. виробів.

Величини собівартості виготовлення виробів при використанні діючого та нового устаткування по роках їх експлуатації і умови їх змін приймаємо такими як у попередньому варіанті, але змінюється виробнича програма ($Q_{ni} = 15$ тис. виробів).

Результати розрахунків економічного ефекту при $Q_{ni} = 15$ тис. виробів представлено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Результати розрахунків економічного ефекту від впровадження
нового устаткування

Тривалість експлуатації устаткування, що діє	Додатковий прибуток від заміни устаткування, що діє, новим, $P_{дод}$, грн	Збитки від дострокової ліквідації недоамортизованого устаткування. $(Z_{обл} + B_{кред})$, грн	Ефект, E_{ef} грн. при виробничій програмі 15 тис. шт./рік
1	0	0	0
2	750 805	1 200 000	-449 195
3	929 070	1 000 000	-70 930
4	974 381	800 000	174 381
5	886 847	600 000	286 847
6	666 260	400 000	266 260
7	371 874	200 000	171 874
8	0		0

*Розрахунки автора

Розрахунки показали, що на другому і третьому році експлуатації діючого устаткування, за показником негативного економічного ефекту

недоцільно впроваджувати нове обладнання. Позитивний економічний ефект від впровадження нового устаткування спостерігається вже на четвертому році експлуатації діючого устаткування, але рекомендується міняти старе обладнання на нове на п'ятому році. Аналіз змін виробничих програм показав, що збільшення обсягу випуску продукції скорочує терміни експлуатації діючого обладнання за показником економічного ефекту і спонукає лінійних керівників знаходити оптимальний час заміни на нове обладнання.

Таким чином, вищевикладенні розрахунки показують, чим вище продуктивність нового устаткування, тим раніше очікується максимальний ефект від впровадження. Результати проведених розрахунків відображено на рис.2.3.

Як видно з рисунку 2.3, графіки є параболою з точкою перегину, що відповідає максимальному ефекту. Отримані залежності економічного ефекту від впровадження нового устаткування за двома варіантами мають математичні вирази :

- при річній програмі випуску $Q_{Hi} = 13$ тис.шт.:

$$E_{ef} = -53035 t^2 + 71477 t - 2e^{+06} , \text{ коефіцієнт детермінації } R^2=0,9989, \quad (2.25)$$

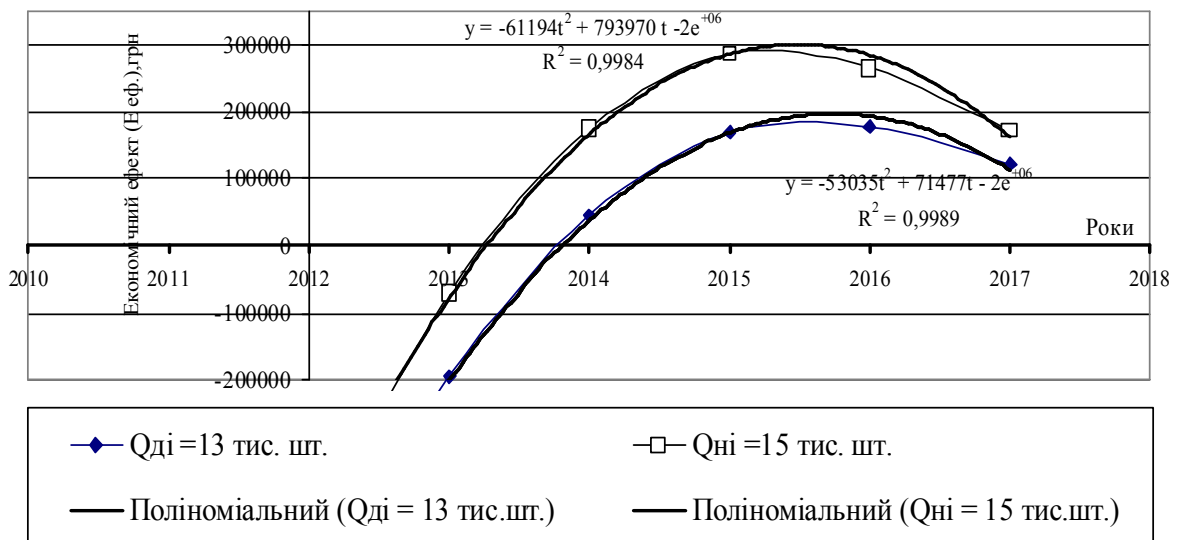


Рис. 2.3. Економічні ефекти від впровадження нового устаткування при достроковій заміні морально застарілого устаткування при різних програмах випуску продукції

- при річній програмі прогнозованого випуску $Q_{Hi} = 15$ тис.шт.:

$$E_{ef} = -61194 t^2 + 793970 t - 2e^{+06} , \text{ коефіцієнт детермінації } R^2=0,9984 \quad (2.26)$$

Отримані розрахунки показують, що мінімально необхідним терміном експлуатації устаткування по обох варіантах розрахунку, при якому підприємство не понесе економічних втрат є термін чотири роки. Проте максимальна точка перегину параболи вказує на рекомендований час заміни обладнання.

Таким чином, при визначенні ефекту від впровадження нового устаткування в певний період часу спостерігається параболічний характер залежності величини економічного ефекту від впровадження інновацій і описується рівнянням параболи за формулою:

$$E_{ef} = a t^2 + b t + c, \quad (2.27)$$

де t - час впровадження інновації.

Графічно параболічна залежність представлена на рис. 2.4. Дане спостереження виявляє нові можливості при визначенні бажаного ефекту в певний період часу.

У сучасній економічній науці при дослідженнях систем з багатьма входними і вихідними параметрами широко використовується математичне моделювання з подальшим дослідженням властивостей цих систем аналітичними методами або шляхом обчислювальних експериментів.

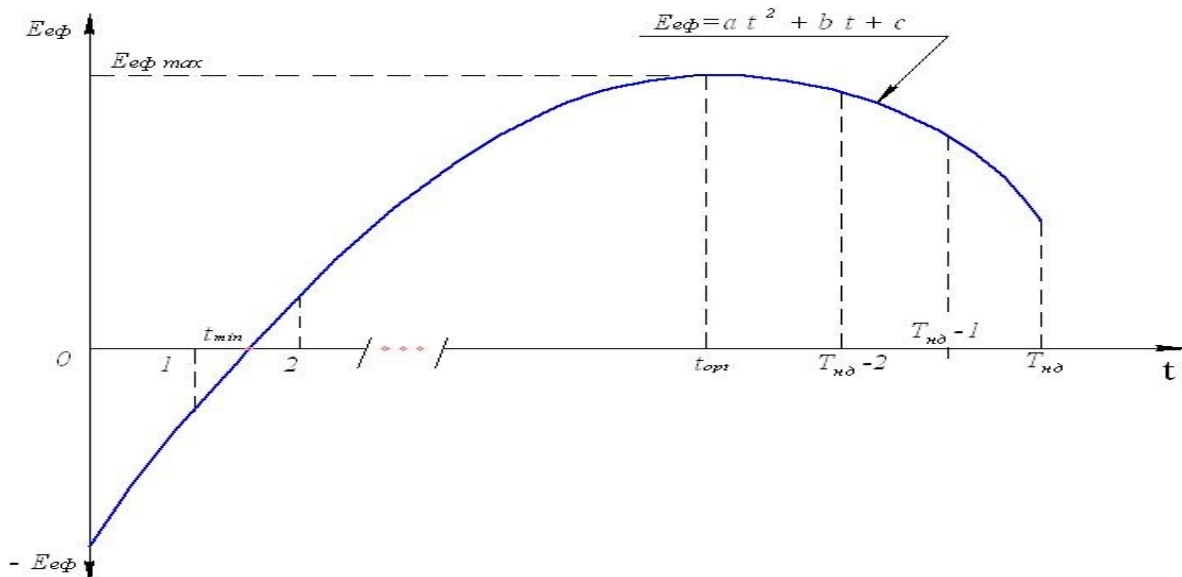


Рис. 2.4 Величина економічного ефекту від впровадження інновації
*Розробка автора

Результати аналітичних і графоаналітичних методів дослідження стають початковими при проектуванні параметрів, що дозволяють управляти і створювати комплексні виробничі системи.

Для використання у виробничих системах графоаналітичних методів дослідження необхідно, щоб в даний період часу досліджувані параметри

належали всім елементам виробничої системи (урівноважені процеси володіють цією властивістю). Як показано на рисунку 2.4, завдання визначення часу максимального ефекту $E_{ef,max}$ зводиться до визначення точки перегину параболи t_{opt} . (екстремуму). Вирішити цю проблему можливо шляхом знаходження похідної від функції :

$$E_{ef,max}(t)' = 2a t + b, \quad (2.28)$$

Рівняння (2.28) дозволяє знаходити оптимальну величину економічного ефекту E_{ef} при заміні діючого устаткування новим.

Математична модель діяльності підприємства при виробничих показниках 15 тис. шт./ рік представлена системою рівнянь:

$$\begin{aligned} 4^2 a + 4b + c &= 174381; \\ 5^2 a + 5b + c &= 286847; \\ 6^2 a + 6b + c &= 266260 \end{aligned} \quad (2.29)$$

Для вирішення системи рівнянь (2.29) необхідно вирішити визначники третього порядку для всієї системи рівнянь (Δ) і для кожного з коефіцієнтів: Δ_a , Δ_b , Δ_c . Розрахунки наведено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Результати розрахунків системи рівняння *

*	Δ_a	Δ_b	Δ_c
	133053	-1688515	4767488
	a	b	c
	-66526,5	844257,5	-2383744

Розрахунок автора

Згідно з отриманими даними рівняння (2.30) прийме вид:

$$E_{ef} = -66526,5 t^2 + 844257,5 t + 2383744 \quad (2.30)$$

Знаходження похідної від функції (2.30) складе:

$$E_{ef,max}(t)' = 2(-66526,5) t + 844257,5 \quad (2.31)$$

В результаті математичних розрахунків отримаємо $t = 5,345$ років для виробничої програми - 15тис. шт./рік.

Використання даного підходу дозволяє в процесі прийняття управлінських рішень визначати точний час впровадження інновацій.

Таким чином, теоретичне та аналітичне дослідження підходів дозволили удосконалити методичний підхід підвищення економічної ефективності управління інноваційним процесом на підприємстві за критерієм визначення оптимального часу заміни обладнання.

Список використаної літератури:

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” // Відомості Верховної Ради (ВВР), від 07.02.92 № 698. [Електронний ресурс] Режим доступу: [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
2. Варшавский А.Е. Научно-технический прогресс в моделях экономического развития: методы анализа и оценки / Варшавский А.Е. - М.: Финансы и статистика, 1984. – 208 с
3. Денисенко М.П. Інноваційні процеси в змішаній економіці. Монографія / М.П. Денисенко – К.: ІПК ДСЗУ, - 2008. – 240 с.
4. Економіка підприємства / Підручник під ред. д.е.н., Н.А. Сафронова [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://bibliograph.com.ua/economika-predpriyatiya/index.htm>
5. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : Підручник. – Суми : ВТД —Університетська книга, 2010. – 334 с
6. Коровіна О.В. Удосконалення управління інноваціями для забезпечення стабільного розвитку підприємства / О.В.Коровіна // Вісник Криворізького національного університету. Збірник наукових праць, 2012. – Вип. 30. – С.318-322.
7. Коровіна О.В. Концепція вибору показників інноваційних впроваджень в контексті управління життєвим циклом / О.В. Коровіна // Інвестиції: практика та досвід, 2012. - № 8. - С. 87-90.
8. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с
9. Пелих А.С. Экономико-математические методы и модели в управлении производством / А.С. Пелих, Л.Л. Терехов, Л.А. Терехова . – Ростов н/Д: «Феникс», 2005. – 248с.
10. Савіна Г.Г. Математичне обґрунтування оптимального періоду впровадження технологічних інновацій. / Г.Г. Савіна, О.В. Коровіна // Інвестиції: практика та досвід, 2012. - № 9. – С. 24-27.
11. Barzel Y. Optimal Timing of Innovations. The Review of Economics and Statistics, Vol. 50, No. 3. (Aug., 1968), pp. 348-355.
12. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function. The Review of Economics and Statistics, Vol. 39, No. 3. (Aug., 1957), pp. 312-320.

2.5. Стимулювання технологічних і організаційних інновацій в промисловості: пріоритети та засоби політики держави

Перетворення у вітчизняній промисловості впродовж останньої чверті століття не наблизили, а навпаки віддалили Україну від досягнення цілей побудови заможного суспільства, зумовивши деіндустріалізацію національного господарства з усіма негативними і небезпечними соціально-економічними наслідками [1; 2]. Відповідно, політику держави у сфері промисловості не можна вважати задовільною. Держава де-факто самоусунулась від розв’язання її проблем, проведення адекватної до ситуації промислової політики. Основний згубний лейтмотив цієї політики – дерегуляція та лібералізація господарських відносин, що були невиправдано нав’язані Україні ззовні у вигляді т.з. «Вашингтонського

консенсусу» [3]. Складність нинішньої ситуації в галузі, з одного боку, вказує на необхідність докорінного перегляду змісту, напрямів та механізмів вітчизняної промислової політики, а з іншого – зумовлює відсутність єдиного рецепту змін та надає поштовх широкій науковій дискусії з цього приводу [4; 5].

За своєю направленістю та у відповідності з цілями сталого розвитку відродження промислового виробництва повинно бути соціально-ендогенним, орієнтованим насамперед на задоволення внутрішніх потреб країни за рахунок розбудови диверсифікованого власного виробництва глибокої переробки. За своїм змістом і формою промислова політика в Україні повинна поєднувати у собі інструментарій як «вертикальної», так і «горизонтальної» нормативних моделей такої політики, прийнятих у світі. Інструментарій «вертикальної» моделі слід використовувати для зміни структури виробництва, його технологічної модернізації і створення нового виробництва переважно на основі масштабних технологічних запозичень [6; 7]. Водночас, активізація підприємницької та інноваційної діяльності суб'єктів має досягатися інструментами «горизонтальної» моделі політики. Важливою рисою вітчизняної модифікації промислової політики має стати акцент на створенні та використанні державою спеціальних інститутів розвитку для стимулювання як попиту, так і пропозиції у пріоритетних секторах [8].

При формуванні секторальної і технологічної структур промисловості слід виходити із вигідної для країни спеціалізації у глобальному, європейському та внутрішньому вимірі, урахуваючи як наявні ресурси і ризики, так і спроможність суспільства досягти цілей сталого розвитку. Виходячи з цього можливою є така спеціалізація України:

- по відношенню до глобальної економіки – виробник і постачальник якісних продуктів харчування глибокої переробки;
- у регіональному вимірі – міжнародний транзитер у напрямках «Захід–Схід» та «Північ–Південь», провідний лікувально-оздоровчий та науково-технологічний центр Європи;
- у внутрішньодержавному вимірі – ефективний соціальний архітектор і менеджер для населення (доступне комфортне житло, якісне медичне обслуговування, комунальна і соціальна інфраструктури, якісна освіта, гарантоване робоче місце з достатнім рівнем оплати праці, екологічно безпечні умови життя).

Кожен з цих напрямів припускає наявність відповідного високорозвиненого матеріально-технологічного базису, який має бути створений вітчизняною промисловістю за відповідної державної підтримки та на основі формування міжгалузевих інноваційно-промислових кластерів взаємопов'язаних високотехнологічних

виробництв. Магістральними орієнтирами реформування вітчизняної промисловості відповідно до пропонованої спеціалізації країни можуть виступити такі:

- мінімізація зовнішньої вразливості та нестійкості господарської системи країни, утворених внаслідок залежності економіки, з одного боку, від імпорту енергоресурсів та цін на них, з іншого – від суттєвих коливань попиту на світових ринках на вітчизняний монопродуктовий експорт;

- технологічна модернізація вітчизняного виробництва та інфраструктури, створення і підтримка транспортних коридорів переважно за рахунок відновлення чи започаткування випуску власного устаткування, техніки і транспортних засобів інвестиційного та інфраструктурного призначення;

- суттєве розширення виробництва готової продукції для внутрішнього споживчого ринку, в тому числі виробництва складної технічної продукції, виробів медичного призначення та ліків, орієнтація на завоювання домінуючих позицій вітчизняного виробника на внутрішньому споживчому ринку;

- гарантування продовольчої безпеки країни і досягнення статусу світового виробника продовольства шляхом розширення і модернізації галузей переробки сільськогосподарської продукції, переважної орієнтації на виробництво для експорту та внутрішнього ринку готових до вживання харчових продуктів;

- забезпечення воєнної безпеки країни через модернізацію ЗСУ за рахунок відродження вітчизняного ОПК і запуску у виробництво новітніх зразків військової техніки і озброєння; утилізація застарілої техніки та боєприпасів, вирішення соціальних проблем військовослужбовців;

- забезпечення енергетичної безпеки через модернізацію та розширення мережі енергогенеруючих підприємств традиційної та альтернативної енергетики за рахунок виробництва власного енергетичного обладнання та устаткування, впровадження енергоощадних технологій виробництва.

Зрозуміло, що подолання явищ деіндустріалізації і побудова сучасного високорозвиненого промислового комплексу неможлива без інновацій – технологічних, організаційно-управлінських, фінансових тощо. Саме інновації мають стати тим драйвером і локомотивом позитивних змін, які дозволять кардинально підвищити продуктивність і відповідно рівень оплати праці населення, збільшити прибутки підприємств і держави, вирішити складні соціальні і демографічні проблеми України.

Інноваційно-технологічна модернізація промислового комплексу має здійснюватись у відповідності із основними напрямками формування нового технологічного укладу, до яких, як відомо, належать: біотехнології,

засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії; нанотехнології; системи штучного інтелекту; глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи. Слід звернути увагу, що орієнтація на розвиток технологічного базису країни у відповідності із переліченими напрямками прийнятна з точки зору спроможності здійснення вище згаданої спеціалізації країни та завдань розвитку промисловості.

Наприклад, біо- та нанотехнології дозволять забезпечити спеціалізацію світового виробника продовольства через вирощування отриманих з їх допомогою нових більш продуктивних сортів рослин, їх обробку, захист, збереження, транспортування тощо. Ці ж технології пов'язані з отриманням нових джерел енергії (воднева енергетика), розвитком атомної та сонячної енергетики, що важливо для ліквідації зовнішньої енергозалежності України. На ці ж технології слід орієнтуватись для здійснення місії лікувально-оздоровчого центру Європи, оскільки вони набувають широкого використання в хімії та фармацевтиці при створенні нових ефективних ліків, в приладобудуванні при виробництві медичних засобів та устаткування для діагностики і лікування.

Функція міжнародного транзитера відповідає такому напрямку нового укладу, як високошвидкісні транспортні системи, що пов'язано із розвитком авіаційного, залізничного та автомобільного транспорту, в тому числі із використанням нанотехнологій та інформаційних логістичних мереж. Нанотехнології лежать в основі нових конструкційних та композитних матеріалів, спектр використання яких надзвичайно широкий – від машинобудування, приладобудування, судно- та авіабудування до нових високоефективних будівельних матеріалів і конструкцій.

Технологічна модернізація промисловості неможлива без суттєвої активізації інноваційної діяльності її суб'єктів. Інтенсивність та ефективність останньої значною мірою залежить від сприятливого інституційного та макроекономічного середовища й ринкової кон'юнктури, які створюють у суб'єктів відповідну мотивацію до проведення власних досліджень та розробок, підвищують ресурсоспроможність впровадження їхніх результатів, придбання нових технологій та обладнання, обмежують можливості для отримання прибутків з «не інноваційних» джерел, що виникають внаслідок деформацій у системі прав власності країни [9]. У цьому сенсі першочерговими з боку уряду мають стати такі заходи:

– підтримання сталого економічного зростання на основі ендогенних факторів і розвитку виробництва для внутрішніх потреб; збереження політичної стабільності у тому сенсі, який не призводить і не провокує постійний переділ власності та розмивання прав на неї залежно від циклів політичної кон'юнктури; орієнтація на високий рівень зайнятості і доходів

населення як першооснови високого попиту на інноваційні товари та послуги; забезпечення стабільності і передбачуваності законодавства, надійний законодавчий і судовий захист прав власності, в тому числі інтелектуальної, неможливість волонтаристського, в тому числі адміністративного, рейдерського і кримінального захоплення чужої власності, що в цілому дозволяє зменшити ризики інноваційної діяльності та стимулює суб'єктів на пошук можливостей власного розвитку на основі інноваційних факторів;

– формування повноцінної цілісної національної інноваційної системи, окремі елементи якої сьогодні існують, але ізольовані один від одного; розбудова і державна підтримка діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури – технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, наукоградів, науково-технологічних центрів, фондів венчурного інвестування;

– створення окремого органу державної влади зі спеціальним статусом для проведення експертно-прогнозної діяльності, оцінки перспектив науково-технологічного розвитку, визначення його пріоритетів, формування відповідної інноваційно-технологічної політики і координації діяльності органів державного управління щодо її реалізації;

– формування у складі названої органу влади єдиного державного банку науково-технічних розробок та ідей, серед функцій якого буде узагальнення оцінок економічних, соціальних та екологічних наслідків впровадження існуючих розробок, формування запасу технологічних ідей, які незатребувані сьогодні, але можуть знайти використання у майбутньому внаслідок кон'юнктурних змін [10];

– перегляд підходів до формування структури досліджень та розробок в промисловості, оскільки зараз у ній переважають дослідження, що здійснюється для потреб галузей важкої індустрії, зокрема металургії, тоді як в світі вони орієнтуються переважно на сферу високих технологій і створення наукомістких продуктів на стикові різних галузей знань;

– повне покриття державою витрат на проведення фундаментальних досліджень державних та приватних науково-дослідних установ та суб'єктів виробництва за пріоритетними напрямками на начальних етапах; запровадження змішаного, за участю приватного бізнесу, фінансування прикладних досліджень і розробок; надання державного фінансування на прикладні розробки на умовах державного замовлення, конкурсного відбору виконавців, та обов'язковості подальшого впровадження цих розробок; підготовка за державним замовленням менеджерів із комерціалізації наукових розробок;

– запровадження економічних механізмів стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів і впровадження інновацій у виробництво. Серед них: зменшення оподаткованого прибутку на розмір витрат на НДДКР;

запровадження плаваючих ставок податку на прибуток залежно від розміру витрат суб'єктів на власні НДДКР, придбання нових технологій та обладнання, відносно обсягів реалізованої продукції, або залежно від частки інноваційної продукції у загальному обсязі; звільнення підприємств від сплати ПДВ за продуктами, які є об'єктами інтелектуальної власності; звільнення від митних платежів імпорту обладнання та матеріалів, що використовуються у проведенні НДДКР; надання підприємствам державних безвідсоткових позик на придбання і освоєння сертифікованих інноваційних продуктів, безкоштовних ліцензій на промислове освоєння інтелектуальної власності, що належить державі та створеної за рахунок її коштів; застосування податкових стимулів до суб'єктів виробництва, що здійснюють підготовку кадрів для своєї дослідницької діяльності за власний рахунок;

– створення умов для інтеграції державних наукових установ чи їх окремих підрозділів із виробничими структурами, об'єднаних спільним ринком, з подальшим утворенням науково-виробничих комплексів і застосуванням державного замовлення на їхню продукцію. Це дозволить зменшити гостроту проблеми охорони та передачі інтелектуальної власності, сертифікації інноваційної продукції, підвищити ефективність використання результатів НДДКР та наблизити дослідницьку діяльність до конкретних запитів ринку. Інтеграція можлива шляхом часткової приватизації науково-дослідних установ через їхню корпоратизацію і передачу на пільгових умовах частини акцій у власність великих виробничих компаній, або взаємного обміну акціями між ними, при збереженні за державою контрольного чи блокуючого пакету перших. Такий спосіб інтеграції доцільний для державних наукових установ, що здійснюють прикладні дослідження і розробки.

Запровадження стимулів, перегляд умов, обсягів і структури фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності бажано здійснювати, зважаючи на необхідність досягнення мінімальних критичних порогових показників національної безпеки у цій сфері, що дозволять зупинити руйнацію, структурну і технологічну деградацію вітчизняного виробництва. Зокрема частка інноваційних підприємств в промисловості має становити не менше 25%, інноваційної продукції у обсягах промислової продукції – 15%; середній вік дослідників із науковим ступенем – не більше 45 років, а наукового обладнання – 7 років. Досягнення цих показників має бути забезпечено збільшенням фінансування наукової діяльності на перших етапах принаймні до передбачених українським законодавством обсягів у розмірі в 1,7% ВВП з подальшим поступовим нарощуванням до 2–3%, у витратах державного бюджету – до 4%. Витрати на інновації у обсягах реалізованої промислової продукції мають становити не менше 2,5%.

Прискорення інноваційних процесів вимагає ефективнішого використання світового інформаційного простору. Мають бути створені та задіяні вискоелективні системи телекомунікацій, розроблені та впроваджені нові, більш швидкі, методи передання та опрацювання інформації, автоматизовано її пошук, збирання, нагромадження і зберігання за єдиною системою обліку електронних інформаційних ресурсів.

Включення України до глобального інноваційного процесу може відбуватись у двох напрямках: з одного боку, залученням прямих іноземних інвестицій разом з новими технологіями і ноу-хау, з іншого – інвестуванням власних технологій і ноу-хау у господарські структури світу. Це сприятиме інтеграції України у світову економіку як рівноправного партнера для розвинених країн, а не сировинного додатку, підвищенню ролі ендогенних факторів інноваційного розвитку, формуванню базових технологічних інновацій як переважного типу, збільшенню масштабів розробок і впровадження власних технологій, а також їхнього трансферу на ліцензійних умовах, розвитку внутрішнього ринку наукомісткої продукції та збільшенню її експорту.

У здійсненні технологічної модернізації важливо не помилитись з вибором її моделі. У світі, як відомо, найпоширенішими виявились модель «технологічного прориву», в якій робиться ставка на власні «проривні» технології та інновації, та модель «наздоганяючої модернізації», в основу якої покладено технологічні запозичення. Не можна однозначно стверджувати, що якась із цих моделей беззаперечно краща чи навпаки гірша від іншої. Їхня ефективність цілком залежить від економічного і технологічного рівня розвитку країни порівняно з іншими [11, с. 166–193]. Перша модель спрацьовує в розвинених країнах – лідерах, які впритул підійшли чи перебувають на технологічній межі світового розвитку, друга – в країнах, що розвиваються й навіть розвинених, які далекі або лише наближаються до названої межі.

Україні не слід з ряду обставин нехтувати можливостями технологічних запозичень і розраховувати лише на власні інновації, до чого закликають більшість експертів. В цьому випадку, не впадаючи у крайнощі, слід зупинитись на «золотій» середині – використати переваги технологічних запозичень й одночасно просувати власні науково-технологічні розробки, готові до впровадження, які у нас є, але не в тій кількості, яка забезпечить масштабну і всеохоплюючу модернізацію. Можна погодитись з висновком акад. РАН В.Полтеровича, що «на початкових етапах не варто робити ставку на «технологічні прориви»: для цього у нас нема ні коштів, ні відповідної інфраструктури; варто ефективно запозичувати західні технології, і притому не обов'язково одразу самі передові» [7, с.24].

«У країни, що розвивається, – відзначає науковець, – є лише одна перевага перед розвиненими економіками – «перевага відсталості»: можливість запозичення уже створених ними інститутів, методів управління і технологій виробництва. Звісно, не варто відмовлятися від інновацій за окремими напрямками. Проте інновації – дороге задоволення, запозичувати значно дешевше. Технологічно відстала країна ... може використовувати свою «перевагу» в усіх галузях, здійснивши тим самим широкомасштабну модернізацію. Досвід країн «економічного дива» підтверджує це. Передчасна орієнтація на «інноваційний розвиток» викликає асоціації з політикою «великого стрибка» і може призвести до неефективного використання, розбазарювання ресурсів. У завданні запозичення мета визначена набагато чіткіше порівняно з інноваційним розвитком» [7, с.14]. Не варто боятись, що технологічні запозичення зруйнують власну науку. Навпаки, для останньої це буде можливість ознайомитись з передовими науково-технічними досягненнями, з часом розвинути їх, використовуючи «поліпшуючі» інновації, отримані на базі запозичених, накопичення «критичної маси» яких відкриє шлях вже до власних «проривних» технологій.

Важливим питанням у проведенні ефективних структурних змін і технологічної модернізації є регулювання і активізація процесів вертикальної інтеграції виробництва. Це пов'язано з тим, що вертикально-інтегровані промислові групи мають здатність акумулювати власні значні інвестиційні ресурси, забезпечують масовість виробництва, вони, як свідчить світова практика, зосереджують у себе переважну більшість прикладних досліджень, здійснюваних у країні, та виступають основними суб'єктами впровадження нових технологій і продуктів. Організаційна цілісність цих структур, поряд з переліченими якостями, дозволяє проводити узгоджену технологічну політику на підприємствах із різними технологічними переділами, об'єднаних в один технологічний ланцюг, що забезпечує масштабність технологічної модернізації в цілому по країні й відповідно її сукупну суспільну ефективність.

Наявність в Україні великих, у тому числі транснаціональних, інтегрованих структур, насамперед у високотехнологічних секторах, пріоритетних з точки зору бажаних структурних змін, сприятиме підвищенню стійкості вітчизняних підприємств в умовах загострення міжнародної конкуренції, запобігатиме перетворенню їх у периферійні виробничі потужності у складі іноземних корпорацій, що значно підвищить ймовірність успішного виконання країною своєї місії.

Формування великих інтегрованих структур у пріоритетних секторах має супроводжуватись одночасним створенням містких ринків для їхньої продукції. Без цього інтеграція буде неефективна або взагалі унеможливлена. Тому стимулююча функція держави у формуванні

інтегрованих структур у промисловості має полягати, з одного боку, у створенні відповідних організаційно-правових і фінансових умов для консолідації виробництва, а з іншого – у формуванні значного попиту на продукцію інтегрованих компаній.

В організаційно-правовому плані слід послабити норми антимонопольного законодавства щодо верхніх граничних меж концентрації виробництва, ураховуючи той факт, що економіка країни повністю відкрита. За таких умов мінімізується загроза монополізації внутрішнього ринку одним суб'єктом, утвореним внаслідок консолідації вітчизняних виробничих активів. Виключення становлять хіба що ринки продукції природних монополій.

У фінансовому плані стимулювання державою концентрації може здійснюватись шляхом надання податкових та кредитних преференцій, які доцільно розглядати як інвестиційні пільги. Зокрема, підприємствам може бути зменшений оподатковуваний прибуток на розмір витрат, пов'язаних із придбанням інших підприємств, або на суму реінвестованого у придбання прибутку. Держава може надавати пільгові державні кредити під цілі консолідації.

Окремим способом консолідації за стимулюючої ролі держави може бути викуп останньою частини акцій підприємств у обсягах, які дозволяють контролювати (понад 50% акцій) або блокувати (понад 25%) їхню діяльність з подальшим створенням на базі цих підприємств інтегрованих корпоративних об'єднань із змішаною (державно-приватною) або державною формою власності. Для посилення інтеграції науки з виробництвом держава також може здійснити корпоратизацію профільних державних науково-дослідницьких установ і частину їх акцій передати у власність названих корпоративних утворень, іншу частину залишити у своїй власності.

Формування містких ринків на продукцію створених за участю держави інтегрованих компаній може відбутись як мінімум у два способи. По-перше шляхом штучного створення нових ринків через застосування державного замовлення на певні види продукції. По-друге, введенням захисних заходів для доступу на внутрішній ринок аналогічних іноземних товарів через квотування їхніх обсягів або застосування до них протекціоністських імпорتنих мит. Слід відзначити, що обмеження імпорту може супроводжуватись вимогами держави до іноземних компаній щодо розміщення виробництв з виготовлення відповідної продукції у середині країни шляхом створення своїх дочірніх компаній, не виключаючи при цьому можливості участі держави у формуванні їх капіталу.

Державне замовлення доцільно застосувати для створення ринків авіаційної, суднобудівної, вагонобудівної, фармацевтичної промисловості,

медичного приладобудування, енергетичного машинобудування, автомобілебудування (у таких сегментах, як міський комунальний транспорт, комунальна техніка), виробництва сільськогосподарської техніки, військово-промислового комплексу. Саме в цих галузях також можуть бути створені згадані державні корпоративні об'єднання, в тому числі холдингового типу. Їхнє формування є доцільним принаймні на перших порах становлення потужного корпоративного сектору, оскільки вони відрізняються високим ступенем концентрації і технологічної інтеграції своїх виробництв, а тому здатні забезпечити бажані структурні зміни в промисловості. Присутність державного капіталу в таких об'єднаннях має визначатись особливістю ринків, на яких вони діють, а також з огляду на доцільність формування з них своєрідного структурно-виробничого каркасу економіки, який підвищуватиме її стійкість до зовнішніх деструктивних впливів.

Для підвищення доступності для споживачів створеної за державним замовленням капіталомісткої продукції доцільно активніше застосовувати лізингові схеми її реалізації. Зокрема, у складі згаданих державних корпоративних об'єднань можливим є створення спеціалізованих лізингових компаній, що працюватимуть у відповідних секторах ринку.

Формування державою відповідних ринків може відбутись, наприклад, для авіабудування через розширення мережі внутрішніх регіональних і міжнародних пасажирських і вантажних авіаперевезень на літаках вітчизняного виробництва, введенням вимог до вітчизняних транспортних авіакомпаній щодо переважного застосування у авіаперевезеннях таких літаків тощо. Аналогічно це може бути застосовано до суднобудування. Ринок для вагонобудування може бути суттєво розширений проведенням кардинального технічного переоснащення локомотивного і вагонного парку залізниць, розширенням її мережі. Цей же підхід може бути застосований для медичного приладобудування та фармацевтичної промисловості, продукція яких буде використана для технічного переоснащення і забезпечення лікарськими засобами лікувально-медичних, діагностичних і оздоровчих закладів. Ринок для продукції енергетичного машинобудування може бути створений шляхом держзамовлення на машини та устаткування для модернізації діючих традиційних електрогенеруючих станцій, створення потужностей для отримання електроенергії з альтернативних джерел – вітроенергетики, сонячної енергетики. Слід відзначити, що перелічені галузі є наукомісткими і високотехнологічними, вони замикають на собі технологічні ланцюги створення відповідної продукції, а тому здатні створити мультиплікативний ефект зростання у суміжних галузях і в цілому економіки.

Разом із процесами створенням великих вертикально-інтегрованих структур не слід залишати поза увагою розвиток малого та середнього бізнесу та його горизонтальної інтеграції на засадах кластерної організації. З точки зору забезпечення структурних пріоритетів розвиток кластерів доцільно здійснювати для агропромислового виробництва, харчової та легкої промисловості, тобто у тих сферах, які не вимагають високої капіталомісткості та концентрації виробництва, а тому прийнятних для ефективної роботи МСП. Поза промисловою діяльністю з огляду на визначену місію країни їх доцільно розвивати у сферах транспортно-логістичних, лікувально-оздоровчих, курортно-туристичних послуг, готельного бізнесу при переважному залученні до матеріального забезпечення їхньої діяльності продукції вітчизняної промисловості.

Кластери слід розглядати як окремий об'єкт державної промислової політики у територіальному розрізі й одночасно як важливий елемент реалізації державної регіональної політики, забезпечення поєднання інтересів держави та окремих регіонів, розв'язання проблем територіального устрою, створення сприятливих умов для розширення економічних можливостей конкретних територій. Зараз недооцінка регіонально-просторового розрізу в системі державного управління і економічній, в тому числі промисловій, політиці призводить до нераціонального використання і значних втрат фінансових, трудових і природних ресурсів, до надконцентрації економічної активності в одних регіонах і недовикористання потенціалу інших, до накопичення значних міжрегіональних диспропорцій. Тому просторовий розріз має знайти відображення у довгостроковій стратегії розвитку економіки та промисловості країни та системі стратегічного планування.

Для активізації процесів регіонального розвитку слід перейти від неефективної політики регіонального вирівнювання на основі дотацій і субсидій до політики створення економічних стимулів до господарської діяльності та сприятливого інституційного середовища в окремих регіонах, що формуватиме поліцентричну просторову структуру економіки країни та нові джерела регіональної конкурентоспроможності. Серед таких основних джерел слід розглядати, з одного боку, формування потужних регіональних кластерів, а з іншого – закріплення за регіонами певної спеціалізації, за якою будуть здійснювати свою діяльність ці кластери, залежно від наявних ресурсів, географічних і природно-кліматичних умов та з огляду на можливість внеску регіону у виконання країною своєї місії.

Серед економічних стимулів до започаткування та ведення діяльності у певних регіонах можуть розглядатись насамперед податкові. Зокрема доцільно запровадити знижуючі коефіцієнти до ставок податку на прибуток підприємств, розташованих на певній території, прибуткового

податку з громадян, що проживають і працюють на ній, залежно від рівня її депресивності та галузевої спеціалізації. Також може бути розглянуто питання запровадження понижуючих коефіцієнтів до ставок податку на прибуток для групи підприємств, об'єднаних у регіональні кластери. Крім цього, можливим є введення підвищуючих коефіцієнтів до ставок оплати праці працівників, що працюють на депресивних територіях. Це припинить міграцію робочої сили з них і стимулюватиме її приток. На сьогоднішній день проблема створення регіональних кластерів, спеціалізації територій, регіональної диференціації оподаткування не знайшли відображення у вітчизняному господарському, регіональному та податковому законодавстві. Тому без внесення відповідних поправок до нього вона не буде розв'язана.

Поряд з інноваційною підтримкою виробництва важливо не залишити осторонь необхідність вдосконалення інституційного забезпечення політики розвитку вітчизняної промисловості загалом і самого інституту держави зокрема. Слід пам'ятати, що держава має виключну прерогативу розробляти «правила гри» в економіці та контролювати їх виконання, при цьому вона виступає як інструмент перерозподілу ресурсів країни, регулятор і власник одночасно. Конфлікт інтересів, що виникає при цьому не повинен розв'язуватись відмовою від якої-небудь з функцій, оскільки усі вони забезпечують органічну цілісність політики розвитку. Його розв'язання вбачається у інституційному відокремленні функцій держави як суб'єкта економічної політики і як власника. Функції регулятора слід залишити за виконавчою владою, а функції власника зосередити у приналежних державі корпоративних об'єднаннях, які мають виступити драйверами інноваційних структурно-технологічних перетворень у виробництва.

Вдосконалення системи державного управління промисловістю має відбуватись у напрямі запровадження принципів проектного менеджменту при розробленні та проведенні промислової політики. Остання має здійснюватися з єдиного управлінського центру у вигляді спеціального центрального органу виконавчої влади, наприклад підпорядкованого Міністерству економічного розвитку і торгівлі Державного агентства з промислового розвитку. Процес розроблення і проведення промислової політики має бути нормативно врегульований задля формалізації і прозорості дій розробників і виконавців, мінімізації дії суб'єктивного фактора в управлінських рішеннях. Це має стати інституційним підґрунтям для формування цілісної системи правового забезпечення державної промислової політики і стратегічного планування розвитку галузі на інноваційних засадах.

Список використаної літератури:

1. Залознова Ю.С. *Економічні та соціальні проблеми розвитку промисловості : монографія*. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2017. 288 с.
2. Кіндзерський Ю. *Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні // Економіка України*. 2017. № 11. С. 48-72.
3. Кораблін С. *Країна застиглих реформ. До 30-річчя Вашингтонського консенсусу // Дзеркало тижня*. 15-21 вересня 2018 р. № 34. URL: https://dt.ua/macrolevel/krayina-zastiglih-reform-287791_.html
4. *Національна модель неоіндустріального розвитку України : моногр.* // В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздра та ін. ; за загал. ред. В.П. Вишневського. НАН України, Ін-т екон. пром-сті. Київ, 2016. 519 с.
5. Саліхова О. *Ренесанс державної інтервенції у промисловий розвиток: останні світові тенденції та уроки для України // Економіка України*. 2015. № 9. С. 19–38.
6. Justin Yifu Lin. *New Structural Economics. A Framework for Rethinking Development and Policy*. Washington. The World Bank. 2012. 386 p.
7. Полтерович В. *Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики*. 2008. № 4. С. 4–24.
8. Киндзерский Ю. *Институты развития: принципы формирования и проблемы использования в экономических преобразованиях // Общество и экономика*. 2010. № 7–8. С. 57–78.
9. Дементьев В., Вишневский В. *Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая*. 2009. Вып. 36–1. С. 5–16.
10. Галица И. А., Шевченко Н. Н., Галица А. С. и др. *Совершенствование управления инновационным развитием в постсоциалистических странах // Экономическое возрождение России*. 2010. № 1(23). С. 19–26.
11. Полтерович В. М. *Элементы теории реформ*. Москва. ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007. 447 с.

2.6. Оцінка впливу стартапів на макроекономічні показники

Як відомо, будь-які інновації несуть в собі впровадження нововведення, що не має аналогів. Вони можуть бути представлені в наступних формах:

- готовий продукт – програмне забезпечення або виріб;
- технології, що застосовуються у виробництві;
- методики аналізу та взаємодії в суспільній, фінансовій та побутовій сферах.

З огляду на ці критерії до категорії інноваційних стартапів слід відносити проекти, які змінюють наше уявлення про звичні речі. У їх числі сфери розвитку транспортних засобів, робототехніка, розробка нових платіжних систем, ІТ-технології, фармацевтика, біотехнології та енергоефективність.

Щорічно стартапи та інноваційні проекти в галузі робототехніки представляють свої розробки світу з метою залучення інвестицій.

Наприклад, одними з найбільш цікавих і перспективних стартапів 2016-2017 рр. стали ті, які матимуть вплив на соціальний та економічний аспекти життя населення найближчим майбутнім:

1) компанія «NUA Robotics» – створила прототип валізи, яка може самостійно переміщатися слідом за своїм власником. Управління роботом здійснюється за допомогою смартфона. В даний час компанія відкрита для партнерства;

2) розробник «SynTouch» – впроваджує на ринок революційний сенсор BioTas, що дозволяє створювати протези кінцівок, чутливі до температури і жорсткості. Технологія вже зацікавила автомобілебудівників і виробників одягу.

У сегменті транспортних засобів найбільш інноваційні стартапи зачіпають як створення принципово нових пристроїв для пересування, так і вдосконалення звичних моделей і конструкцій. Найбільш пильну увагу в останні роки отримали наступні компанії:

1) «Tesla Motors» – інноваційна компанія здійснює випуск електроавтомобілів новітнього покоління і будівництво станцій для їх зарядки. Інноваційні рішення компанія впровадила і в реалізації маркетингу, надавши клієнтам можливість здійснювати покупки тільки через інтернет-сайт. Основним конкурентом і послідовником компанії є американо-китайський стартап «Faraday Future».

2) Компанія «Inventist» – отримала своє перше фінансування на краудфандінговій платформі. Продукція представлена багатьма інноваційними конструкціями, найвідомішою з яких стало моноколесо Solowhee. Дана технологія активно використовується і іншими проектами. У їх числі стартап Project42, заснований російським підприємцем Тимуром Артем'євим, і позиціонує свою продукцію як більш досконалу і економічну.

3) Китайська компанія «EHang» – її основним напрямком є випуск безпілотників (дронів). У 2016 році компанія представила перший в світі літальний транспортний засіб «EHang 184», що працює за аналогічним принципом. Дрон має одне пасажирське місце і управляється автоматично. Прототип дозволяє виконати переліт на відстань 16 км.

Самою революційною технологією в області фінансів, безсумнівно, є криптовалюта Bitcoin. Її поява спричинила за собою розвиток великої кількості інноваційних стартапів:

1) Проект «DarkWallet» – представляє програмний продукт, що дозволяє повністю виключити відстеження транзакцій з використанням криптовалют. Спочатку біткоіни неможливо відстежити, проте публічність ланцюжка блоків все ж залишає шанс при наявності певної інформації. Програма дозволяє перемішувати біткоіни безлічі власників і робить відстеження неможливим.

2) Фізичний гаманець «Ledger Wallet» – дозволяє зберігати біткоіни на зовнішньому носії з декількома ступенями захисту, а також здійснювати offline операції по їх передачі.

Величезне значення для розвитку суспільства мають стартап ідеї сфери медицини і охорони здоров'я. Інновації в цьому напрямку зачіпають вдосконалення систем пошуку інформації, медичної освіти, а також впровадження нових інженерних технологій. Одними з кращих на сьогоднішній день є:

1) Продукт «ReWalk» – представив світу екзоскелет, який дозволяє людям, які втратили здатність ходити, знову встати на ноги. Стартап був заснований підприємцем Аміром Гофером, який сам опинився в інвалідному кріслі після автомобільної аварії.

2) Стартап «Surgical Theater» – являє собою симулятор операційної нейрохірурга. В даний час він активно використовується в клініках світового рівня для відпрацювання навичок перед складними операціями. Програма- тренажер дозволяє оцінити обрану хірургом методику на тривимірній проекції мозку.

3) Сайт «HealthTap» – створений для отримання online консультацій у лікарів різних спеціалізацій. Посівні інвестиції стартапу склали 2,35 млн. доларів США. На прикладі проекту створено безліч аналогічних ресурсів в різних країнах світу.

4) Компанія «AWAK Technologies» – дала світу можливість зробити процедуру діалізу більш доступною і економічною. Проект вже отримав 11,2 млн. доларів США.

Фармацевтика – одна з найбільш прибуткових сфер для стартапів. У цій категорії активно розвиваються і проекти поліпшення сервісного обслуговування, і інновації в сфері створення лікарських препаратів:

1) Проект «PillPack» – був створений в 2014 році і зумів залучити більше 50 млн. доларів США. Інноваційною ідеєю проекту стала доставка ліків на будинок по підписці.

2) Серед розробників нових препаратів найпривабливішими для інвестування стартапами можна назвати компанії «Afferent Pharmaceuticals» і «Corvus Pharmaceuticals», що займаються розробкою ліків від раку. У 2017 році обидва проекти увійшли в список кращих стартапів світу.

Тобто, ми можемо переконатися в тому, що вплив стартапів є просто колосальним на усі сфери життя людини. При цьому не варто забувати, що стартапи досить активно впливають не лише на фінансові чи соціальні аспекти кожної людини, а на економіку в глобальних масштабах.

Зокрема, якщо проаналізувати Global Startup Ecosystem Ranking 2018, то можна переконатися в тому, що стартапи у фінансових технологіях мають суттєвий вплив на макроекономіку світу (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Вплив стартапів у сфері фінансових технологій на економіку у 2017 році

Галузь	Щорічний дохід, трлн. дол. США	Щорічне зростання галузі, %	Частка галузі у створенні ВВП, %	Кількість працівників у галузі, млн.	Частка зайнятих працівників в у галузі, %
Фінансові технології	13,1	6	16,9	225	7,8

Джерело: побудовано за даними [1]

Як ми можемо переконалися, вплив стартапів у сфері фінансових технологій є просто величезним:

- по-перше, у даній сфері працює понад 225 млн. осіб у світі;
- по-друге, щорічний дохід компаній оцінюється у понад 13,1 трлн. дол. США;
- по-третє, частка ВВП, що створюється у галузі, становить 16,9% світового ВВП [2].

У важливості стартапів для макроекономічних показників ми можемо також переконалися і в Franchise Business Economic Outlook for 2018 [3]. Зокрема у даному звіті зазначається, що франчайзингові стартапи позитивно впливають на основні макроекономічні показники (табл. 2.14)

Таблиця 2.14

Показники росту франчайзингових стартапів у світі за 2017 рік

Сектор	2016	2017	2018 (прогноз)
Кількість стартапів, %	1,8	1,7	1,9
Зайнятість, %	3,5	3,2	3,7
Вартість стартапів, %	6,0	5,6	6,3
ВВП, %	5,7	5,5	6,2

Джерело: побудовано за даними [3]

Тобто, ми ще раз можемо відмітити, що стартапи позитивно впливають на розвиток макроекономічних показників у світі. Однак, щоб остаточно переконалися в цьому, на основі відповідних статистичних даних Світового Банку проведемо відповідне регресійне дослідження. Для цього за допомогою Excel визначимо та оцінимо статистичну значимість впливу темпів приросту венчурного капіталу (ВК) в стартапи на: а) темпи приросту ВВП; б) темпи приросту ІІІ; в) темпи приросту експорту (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Основні змінні для економетричного моделювання залежності

Роки	Темп приросту венчурного капіталу у стартапи, %	Темп приросту ВВП, %	Темп приросту ПІІ, %	Темп приросту експорту, %
2010	66,97	9,27	36,30	18,67
2011	-21,98	10,75	22,71	18,84
2012	4,93	1,74	-7,36	1,60
2013	52,35	2,63	0,62	3,07
2014	44,49	3,27	-15,82	1,84
2015	13,11	-5,81	30,86	-11,24
2016	-21,29	3,90	7,32	9,65
2017	70,55	4,10	-11,60	17,54

Джерело: побудовано за даними [4]

Отримані функції мають наступний вигляд:

$$ВВП = 0,35*ВК - 1,46 \quad (2.32)$$

Це означає, що між досліджуваними змінними існує позитивна кореляція (рис. 2.5).

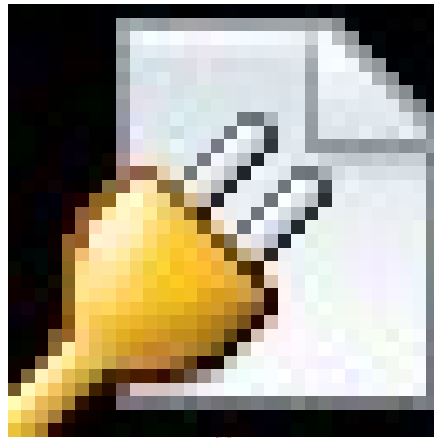


Рис. 2.5. Кореляційне поле «венчурний капітал-ВВП»
Джерело: побудовано за даними [4]

$$2) ПІІ = 12,81 - 0,33*ВК \quad (2.33)$$

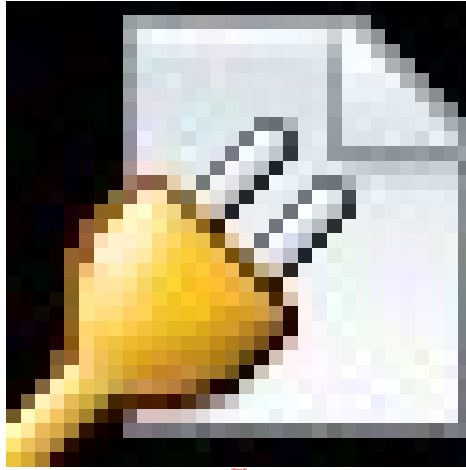


Рис. 2.6 Кореляційне поле «венчурний капітал-ПШ»
Джерело: побудовано за даними [4]

Рис. 2.6 доводить нам, що між змінними існує обернено пропорційна залежність

$$E = 0,67 * BK - 2,52 \quad (2.34)$$

В даному випадку між досліджуваними змінними існують прямопропорційні залежності (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Кореляційне поле «венчурний капітал-експорт»
Джерело: побудовано за даними [4]

Розрахунки показують, що коефіцієнти кореляції між досліджуваними змінними є досить високими. Перевіривши дані рівняння на статистичну значимість ми переконалися, що лише перша та третя регресії статистично значимі ($F_{розр} \geq F_{табл}$), оскільки для третього рівняння дана умова не дотримується.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що венчурне фінансування стартапів позитивно впливає на темпи приросту ВВП та експорту у світі.

Економічне тлумачення вищенаведених функцій буде наступним:

1) при зміні темпу приросту венчурного капіталу в стартапи на 1% темп зміни ВВП зміниться в ідентичному напрямку на 0,35%;

2) при зміні темпу приросту венчурного капіталу в стартапи на 1% темп зміни ВВП зміниться в ідентичному напрямку на 0,67%.

До речі, аналізуючи діяльність стартапів у світі і їх вплив на глобальну економіку, варто також виокремити і такий аспект як рівень міжнародного захисту прав інтелектуальної власності, який намагаються вимірювати за допомогою різних показників. Одним із ключових, на нашу думку, є Міжнародний індекс захисту прав власності (The International Property Right Index) в контексті інтелектуальної власності.

Фактично це є комбінований показник, що вимірює досягнення країн світу з позиції захисту прав власності Міжнародним Альянсом прав власності (The Property Rights Alliance) [5]. Відповідно однею із складових є оцінка права на інтелектуальну власність (захист прав інтелектуальної власності, захист патентного права, рівень «піратства»).

Як свідчить даний показник за 2017 рік, вигоди від захисту прав інтелектуальної власності є досить очевидними. Наприклад, основними перевагами для країн, які здійснюють захист прав інтелектуальної власності, є:

- на 36% зростають шанси отримати адекватні інвестицій для ідеї або відкриття;

- на 42% зростають шанси, що ідея чи відкриття будуть підтримуватися венчурним капіталом та приватним капіталом;

- на 53% зростає привабливість економіки для ПІІ за рахунок кращих макроекономічних показників;

- в 15 разів зростає активність клінічного випробування;

- у 6 разів зростає частка висококваліфікованої робочої сили;

- на 26% зростають шанси доступу до новітніх технологій тощо [5].

Загалом на основі аналізу вищезазначеного індексу ми можемо зробити висновок, що ключовими вигодами економіки кожної країни світу (усереднений показник) є:

- 1) економіка стає конкурентоздатнішою на 20%;

- 2) здатність до підприємництва зростає на 60%;

- 3) здатність запроваджувати нові технології та удосконалювати виробничі процеси зростає на 24%;

- 4) частка знань та технологічних результатів зростає на понад 80%;

- 5) подвоюється вдвічі внесок у валовий внутрішній продукт;

- 6) удвічі зростають інновації в області біотехнологій тощо [5].

Таким чином, на основі проведеного дослідження та розрахунків, ми переконалися в тому, що створення та розвиток стартапів позитивно позначаються на макроекономічних процесах. Яскравим прикладом даної думки слугують показники розвитку франчайзингу та діяльність стартапів у сфері фінансових технологій.

Крім того, при цьому не варто забувати, що стартапи досить активно впливають не лише на фінансові чи соціальні аспекти кожної людини, а на економіку в глобальних масштабах. Нами було встановлено, що діяльність стартапів позитивно впливає насамперед на такі аспекти як ВВП та експорт.

Список використаної літератури:

1. *The Global Startup Ecosystem Ranking 2018.* URL: <http://www.startupgenome.com> (дата звернення: 28.09.2018).
2. *Jamrisko Michelle, Lu Wei. The U.S. Drops Out of the Top 10 in Innovation Ranking (2018).* URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-05-20/in-faddish-china-even-glorified-vending-machines-raise-billions> (дата звернення: 8.10.2018).
3. *Franchise Business Economic Outlook for 2018.* URL: https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise_Business_Outlook_Jan_2018.pdf (дата звернення: 15.10.2018).
4. *World Bank Data.* URL: <http://www.worldbank.org> (дата звернення: 8.10.2018).
5. *Міжнародний індекс захисту прав власності: місце України.* URL: <https://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna-gazeta/20180116/281831464139708> (дата звернення: 15.10.2018).

2.7. Управління комунальними підприємствами міста на засадах вдосконалення структури управління персоналом

Управління комунальними підприємствами є домінуючим моментом при вирішенні проблем організації міського життєвого середовища. Саме існування комунальних підприємств обумовлено наявністю в містах спільних інтересів, колективних потреб територіальної громади, задоволення яких покладається на органи місцевого самоврядування. Комунальний сектор економіки створюється в процесі ведення загальноміського господарства та виконує функцію забезпечення територіальної громади суспільними благами. Управління комунальними підприємствами здійснюється за допомогою системи організаційно-господарських повноважень територіальних громад та органів місцевого самоврядування щодо суб'єктів господарювання комунального сектора економіки. Органи місцевого самоврядування створюють і підтримують об'єкти комунальної власності, що гарантують надання послуг, беруть участь в налагодженні виробничих зав'язків підприємств, регулюють відносини з споживачами, забезпечують систему інформації. Органи

місцевого самоврядування несуть відповідальність за наслідки діяльності суб'єктів господарювання комунального сектора економіки, на підставах, в межах і порядку, визначених законом (ч. 5 ст. 24 Господарського кодексу України) [1]. Тому вирішення питань вдосконалення управління комунальними підприємствами міста на засадах вдосконалення структури управління персоналом набуває актуальності у сучасних умовах розвитку міст України.

Проблемами вдосконалення управління комунальними підприємствами переймаються такі українські вчені, як І.Заблудська, Г. Монастирський, І.Запатрина, Т. Лебеда, С. Носков, М. Норемян, С. Найден [2-7]. Однак у сучасних умовах економічного розвитку міст України необхідна розробка нових наукових підходів щодо управління комунальними підприємствами міста на засадах вдосконалення структури управління персоналом. Так, професор Г. Л. Монастирський вказує на наступні фактори, що зумовлюють, на його думку, доцільність існування і вдосконалення управління комунальними підприємствами: потреба в безперебійному гарантованому за обсягом і мінімальним стандартам якості надання життєво важливих послуг; локальний (місцевий) монополізм підприємств, в силу якого орган місцевого самоврядування не хоче бути залежним від приватних суб'єктів; прагнення до забезпечення соціальної справедливості та запобігання дискримінації споживачів послуг (за мікрорайонами проживання, категоріями споживачів); можливість муніципальної влади впливати на ціни і тарифи [2].

Комунальний сектор економіки створюється в процесі ведення загальноміського господарства та виконує функцію забезпечення територіальної громади суспільними благами.

Комунальні підприємства характеризуються приналежністю до певного територіально співтовариства, тісним взаємозв'язком із забезпеченням соціально-економічних потреб його членів, використанням місцевих ресурсів, особливим характером виробленої продукції і послуг, специфічними способами надання їх населенню. Вони створюються органами місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності.

В сучасних умовах розвитку міст важливе значення віддається науково обґрунтованому визначенню функцій управління і нормативів чисельності, як частини загального процесу формування організаційно-управлінської структури комунальних підприємств, визначенню системи цілей управління, що обумовлюють структуру і зміст функцій апарату управління комунальними підприємствами міста (Рис.2.8).

Рис. 2.8 Схеми побудови організаційної структури управління персоналом комунальних підприємств міста



Ефективність побудови організаційної структури управління не оцінюється тільки одним показником. З одного боку, тут варто враховувати, наскільки структура забезпечує досягнення комунальним підприємством результатів, що відповідають поставленим перед ним цілям фінансово-господарської діяльності, з іншого боку - наскільки її внутрішня побудова та процеси функціонування адекватні об'єктивним вимогам до їх змісту і властивостей.

Кінцевим критерієм ефективності при порівнянні різних варіантів організаційних структур управління, є найбільш повне й стійке досягнення цілей фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому доцільно використання набору нормативних характеристик апарату управління: його продуктивність при переробці інформації, оперативність прийняття управлінських рішень, надійність апарату управління, що виражається у виконанні рішень у рамках встановлених строків і ресурсів, адаптивність і гнучкість, що характеризується своєчасним виявленням виниклих проблем і відповідною переорієнтацією роботи.

Критерій економічності структури управління не зведений до скорочення чисельності працівників апарату управління підприємством.

Він є критерієм економічної ефективності, відповідно до якого

повинна бути забезпечена максимізація результатів стосовно витрат на управління.

Процес формування організаційної структури управління комунальним підприємством містить у собі формулювання цілей і завдань, визначення складу і місця підрозділів, їх ресурсне забезпечення, розробку регламентуючих процедур, документів, положень і регулює форми, методи, процеси, які здійснюються в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Процес включає три стадії: 1) формування загальної структурної схеми апарату управління; 2) розробка складу основних підрозділів і зв'язків між ними; 3) регламентація організаційної структури управління комунальним підприємством.

Формування загальної структурної схеми у всіх випадках має принципове значення, оскільки при цьому визначаються головні характеристики комунального підприємства, а також напрямки, по яких здійснюється проектування структури управління ним.

Розробка складу основних підрозділів і зв'язків між ними полягає в тому, що передбачається реалізація організаційних рішень не тільки в цілому по великих лінійно-функціональних і програмно-цільових блоках, але й в самостійних (базових) підрозділах апарату управління, розподілу конкретних завдань між ними і побудови внутрішньо організаційних зв'язків. Під базовими підрозділами розуміються структурні одиниці, що мають власні внутрішні структури, на які поширюється дія лінійно-функціональних і програмно-цільових підсистем.

Регламентація організаційної структури управління передбачає розробку кількісних характеристик ланок апарату управління і процедур управлінської діяльності. Вона включає: визначення складу внутрішніх елементів базових підрозділів, визначення проектної чисельності підрозділів, трудомісткості основних видів робіт і кваліфікаційного складу виконавців, розподіл завдань і робіт між конкретними виконавцями, встановлення відповідальності за їх виконання, розробку процедур виконання управлінських робіт у підрозділах, розробку порядку взаємодії підрозділів при виконанні взаємозалежних комплексів робіт, розрахунки витрат на управління і показників ефективності апарату управління в умовах проектованої організаційної структури управління.

Проектування організаційної структури управління комунальними підприємствами здійснюється наступними методами: аналогій, експертно-аналітичним, структуризації цілей, організаційного моделювання.

Метод аналогії стосується застосування організаційних форм і методів управління, які виправдали себе на підприємствах з подібними організаційними характеристиками, стосовно підприємства, для якого проектується організаційна структура управління. Даний метод включає

вироблення типової структури управління комунальним підприємством, визначення границь та умов їх застосування.

Експертно-аналітичний метод складається в обстеженні й аналітичному вивченні проекту організаційної структури управління кваліфікованими фахівцями - експертами. Експерти повинні виявити специфічні особливості, проблеми в роботі апарату управління, виробити раціональні рекомендації з його поліпшення і підвищення його ефективності.

Метод структуризації цілей передбачає вироблення системи цілей управління комунальним підприємством, включаючи їх кількісну і якісну характеристики та наступний аналіз структур управління з погляду їх відповідності системі цілей. Він реалізується в кілька етапів:

I. Розробка системи («дерева») цілей, що представляє собою структурну основу для вв'язування всіх видів діяльності підприємства, виходячи з кінцевих результатів, незалежно від розподілу за структурними підрозділів і програмно-цільових підсистем підприємства.

II. Експертний аналіз пропонованих варіантів організаційної структури управління з погляду забезпеченості досягнення кожної цілі.

III. Складання карт прав і відповідальності за досягнення цілей для окремих працівників і цілих підрозділів.

Метод організаційного моделювання являє собою розробку формалізованих математичних, графічних, машинних та інших відображень розподілу повноважень і відповідальності працівників, що є базою для побудови, аналізу та оцінки різних варіантів організаційних структур управління. Серед організаційних моделей варто виділити:

- кібернетичні моделі ієрархічних управлінських структур, що описують організаційні зв'язки й відносини у вигляді систем математичних рівнянь і нерівностей або за допомогою машинних імітаційних мов (моделі багатоступінчастої оптимізації, моделі системної, «індустріальної» динаміки і т.п.);

- графоаналітичні моделі організаційних структур управління, являють собою мережні, матричні та інші табличні і графічні відображення розподілу функцій, повноважень, відповідальності, організаційних зв'язків. Вони дають можливість аналізувати їх спрямованість, причини виникнення, оцінювати різні варіанти угруповання взаємозалежних видів діяльності в однорідні підрозділи, «програвати» варіанти розподілу прав і відповідальності між різними рівнями керівництва й т.п. («метасхемні» описи матеріальних, інформаційних, грошових потоків разом з управлінськими діями, матриці розподілу повноважень і відповідальності, схеми процесів прийняття рішень, таблиці коефіцієнтів зв'язків між функціями виробництва і управління та ін.);

натуральні моделі організаційних структур і процесів, що полягають в оцінці їх функціонування в реальних організаційних умовах. До них ставляться організаційні експерименти - заздалегідь сплановані і контрольовані перебудови структур та процесів в умовах діяльності підприємств; лабораторні експерименти - штучно створені ситуації прийняття рішень і організаційного поведіння, подібні з реальними організаційними умовами; управлінські ігри - дії практичних працівників (учасників гри), засновані на заздалегідь установлених правилах з оцінкою їх поточних;

- математично-статистичні моделі залежностей між вихідними факторами формування організаційних структур управління і їх характеристик. Вони побудовані на основі збору, аналізу і обробки емпіричних даних про підприємства, що функціонують у порівнянних умовах (моделі залежності чисельності працівників від техніко-економічних характеристик підприємства, залежності показників спеціалізації, централізації, стандартизації управлінських робіт від цілей і завдань управління тощо).

Проведений аналіз світових моделей управління комунальними підприємствами міста дає змогу зробити висновок, що у зарубіжній практиці використовуються наступні організаційні структури управління комунальними підприємствами міста, які базуються на засадах вдосконалення структури управління персоналом: організаційна структура, орієнтована на передбачення. Вона може забезпечувати швидкі, незалежні і відповідальні дії своїх працівників тільки тоді, коли усе більше чітке, далекоглядне практичне передбачення буде служити загальною базою для прийняття рішень, представляти для працівників ту мету, на досягнення якої вони можуть направити свої зусилля. Це прийнято в умовах організації, де здійснюється управління різнорідними в культурних відносинах групами працівників. Досягнення загального розуміння між різними групами працівників є однією із ключових функцій вищого управлінського персоналу.

Інтегрована організаційна структура з перехресними функціями. Традиційна функціональна структура, що охоплює такі окремі сфери, як маркетинг, виробництво, житлова сфера, комунальна сфера, надання житлово-комунальних послуг та ін. Це організаційна структура матричного типу, що передбачає координацію цілого ряду функцій.

Спрощена і уповноважена організаційна структура. У міру того, як організаційна структура стає більше спрощеною і менш ієрархічною, вона уповноважує працівників приймати на себе більшу відповідальність і працювати більш незалежно. Головною перевагою цієї організаційної структури є залучення та відповідальність працівників, що веде до більше швидкого і повного задоволення потреб усіх категорій персоналу

комунального підприємства.

Глобальна організаційна структура. Ріст виробничих і технологічних можливостей, загальність споживчих і ресурсних ринків вимагають глобальної організації дій. Таким чином, якщо комунальне підприємство пов'язане зі здійсненням експортно-імпортних операцій, то воно повинне мати глобальну стратегію, що дозволить діяти в ряді країн на будь-якій стадії товарообмінної операції.

Мережна організаційна структура. У процесі надання житлово-комунальних послуг населенню міста виникають ситуації, для дозволу яких підприємству потрібні господарські партнери. Комунальне підприємства можуть домовитися про спільну діяльність або інші договори, згідно яким виконання окремих функцій покладається на інші підприємства, або можуть створювати господарські об'єднання.

Організаційна структура, заснована на інформаційній технології. Дана організаційна структура передбачає широке використання комп'ютерної техніки, інформаційних систем в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Гнучка, адаптивна організаційна структура. Адаптивність організаційної структури до змін на ринках і у середовищі своєї дії забезпечується цілеспрямованим навчанням працівників і включенням самоаналізу в процес діяльності. При навчанні персоналу можуть застосовуватися такі методи, як послідовне експериментування та індивідуальна оцінка діяльності працівника.

Організаційна структура, спонукувана споживачами житлово-комунальних послуг. Виходячи з того, що ринкова орієнтація і задоволення потреб споживачів житлово-комунальних послуг є ключовими цілями діяльності підприємства, дана організаційна структура передбачає облік думок клієнтів при формуванні виробничої програми, використання методів заохочень клієнтів у рамках заходів щодо стимулювання пропозиції своїх послуг.

Організаційна структура, орієнтована на прибуток і загальну якість. У цьому випадку передбачається орієнтація підприємства на ті сфери діяльності, де воно має переваги з погляду якості послуг і, отже, імовірність одержання найбільшої суми прибутку.

Організаційна структура, дія якої спрямована на прискорення процесу надання послуг. Дана організаційна структура передбачає орієнтацію підприємства на збільшення обсягів надання послуг, посилення технічних і технологічних виробничих можливостей, активізацію зусиль підприємства по подальшому просуванню послуг до споживача.

Таким чином, існує необхідність використання світового досвіду з метою вибору оптимальної моделі управління комунальними

підприємствами міста з урахуванням вдосконалення структури управління персоналом.

Підвищення ефективності діяльності комунальних підприємств в даний час тісно пов'язане з приведенням їх до європейських стандартів ресурсоспоживання.

Основним управлінським методом повинно виступати не адміністративний примус, а стимулювання, дієве спонукання до виконання завдань, поставлених перед комунальним підприємством територіальною громадою. Це можливо здійснити шляхом грамотного розподілу управлінських функцій, при якому діяльність органів місцевого самоврядування акцентується на певних ключових аспектах стратегічного характеру з забезпеченням раціональної свободи дій керівникам комунальних підприємств.

Управління комунальними підприємствами здійснюється за допомогою системи організаційно-господарських повноважень територіальних громад та органів місцевого самоврядування щодо суб'єктів господарювання комунального сектора економіки. Органи місцевого самоврядування створюють і підтримують об'єкти комунальної власності, що гарантують надання послуг, беруть участь в налагодженні виробничих зав'язків підприємств, регулюють відносини з споживачами, забезпечують систему інформації. Тому, для цього необхідно чітко уявляти цілі, завдання і мотиви поведінки як представників органів місцевого самоврядування в якості виразників інтересів територіальної громади), так і керівників комунальних підприємств.

В сучасних умовах розвитку міст важливе значення віддається науково обґрунтованому визначенню функцій управління і нормативів чисельності, як частини загального процесу формування організаційно-управлінської структури комунальних підприємств, визначенню системи цілей управління, що обумовлюють структуру і зміст функцій апарату управління комунальними підприємствами міста.

Тому сьогодні необхідне наукове обґрунтування необхідності вдосконалення структури управління персоналом як основи розвитку комунальних підприємств міст у якості стратегічного імперативу розвитку системи управління містами України.

Список використаної літератури:

- 1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 463 // Офіційний вісник України. - 2003. - № 11. - Ст. 462. - (Зі змін, та допов)*
- 2. Монастирський Г.Л. Модернізаційна парадигма розвитку муніципальної економіки / Г.Л. Монастирський // Вісник Донецького національного університету. - 2009. - Вип.2. - 350 с.*
- 3. Заблодська І.В., Салуквадзе ГМ., Андрійчук М.Д. Сучасні форми господарювання у житлово-комунальній сфері міста. Монографія. - Ізд-во*

«Ноулідж», 2011. - 192 с.

4. Запатрина І. Реформування житлово-комунального господарства в умовах макроекономічної нестабільності / І. Запатрина, Т. Лебеда // *Економіка України*. - 2011. - № 10. - С 16-29.

5. Носков С. Государственно-частное партнерство в системе муниципального хозяйства Европы / С. Носков // *Федерализм*. - 2005. - №.2,-.С.223-243

6. Норекиян М. Водоснабжение: государство и/или рынок / М.Норекиян // *Энергия: экономика, техника, экология*. - 2007. № 7. - С. 30-39

7. Найден С.Н. Зарубежный опыт развития рыночных отношений в сфере жилищно-коммунальных услуг / С.Н. Найден // *Экономика и управление*. - 2006. - № 3(24). - С. 66-73.

8. CEEP Reply to the Green Paper on Public-Private Partners and Community Law in Public Contracts and Comcessions [Electronic resource].-available at: www.ceep.eu/index/php? Option

9. Государственное управление на современном этапе // *Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам иностранной печати)*. - 2014. - № 1. - С.3-9.

2.8. Мотивація персоналу як складова соціально-відповідального управління підприємством

На сучасному етапі в умовах ринкової системи господарювання та активних процесів інтеграції та глобалізації економіки важливими залишаються питання формування паритету інтересів бізнесу, держави та суспільства. На цей час підприємства мають незадовільні економічні результати господарювання, що зумовлено рядом факторів. Перед усім, трудові та інтелектуальні ресурси, що задіяні в процесі виробництва на цей час мають низькі показники ефективності використання, що призводить до надлишкових витрат, загрожують зниженням прибутку та дестабілізацією фінансового стану. Крім того, підприємство-виробник несе відповідальність за споживача, рівень задоволеності якого визначає комерційний успіх підприємства. Тому виникає необхідність реалізації управлінського процесу на принципово новій основі на засадах впровадження стандартів соціальної відповідальності.

Правильне застосування механізмів соціальної відповідальності дає змогу підприємству досягнути високого рівня менеджменту, постійно підвищувати конкурентні переваги, збільшити «аудиторію» на ринку товарів і послуг. Мотивацію персоналу можна розглядати, як складову соціально-відповідального управління підприємством, що є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів і мобілізації наявного потенціалу підприємства та дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності будь-якого підприємства [3, с.56].

Фундаментальні теоретичні та емпіричні дослідження питань соціальної складової підприємницької діяльності, методів та моделей її впровадження умовно можна розділити на:

- базову концепцію соціальної відповідальності (1950–1970 рр.) – представлена роботами П. Друкера, Г. Боуена, К. Девіса, А. Керролла;

- концепцію корпоративної соціальної сприйнятливості (1970–1990 рр.) – роботи Р. Акермана, Р. Бауера, Д. Вотава, С. Сеті, А. Керролла, В. Фредеріка;

- концепцію корпоративної соціальної діяльності (1980–2000 рр.) – дослідження С. Вартіка і Ф. Кохрена, Д. Вуда [5].

Серед вітчизняних дослідників актуальність соціалізації української економіки, особливо в перехідний період, підкреслюється Зайцевим Ю.К., розвитку соціальної відповідальності в управлінні підприємствами займаються З. Варналія, В. Воротіна, Ф. Євдокимова і М. Губська.

Питаннями мотивації та стимулювання праці займалися класики економічної науки, серед них: А. Сміт, А. Маршалл, М. Фрідмен. На початку ХХ ст. дослідження в області мотивації, стимулювання проводять А. Маслоу, Дж. Гелбрей, Ф. Герцберг [4]. Серед вітчизняних вчених питаннями мотивування займаються: А. Колот, А. Афонін, С. Мочерний, та ін.

Традиційно основними елементами мотивації є потреби, мотиви і стимули. Потреби спонукають людину діяти, виробляти матеріальні і соціальні блага. Мотив є суб'єктивним виразом спонукання до діяльності. Стимули – це значимі фактори соціального і предметного оточення, які стають спонукальною силою, коли перетворюються в мотив, сприймаються особистістю і відповідають певній потребі людини. Важливими складовими мотивації є мотиваційні характеристики людини: інтереси, схильності, переконання, установки, запити, очікування, мотиваційне спрямування особистості.

Класичні теорії мотивації, в основному ґрунтуються на результатах психологічних досліджень, їх прийнято поділяти на змістові та процесуальні теорії. Змістові теорії аналізують фактори, що впливають на мотивацію, і сконцентровані в значному ступені на виявленні потреб у людей, визначенні їх пріоритетності (А. Маслоу, К. Альдерфер, Ф. Герцберг). Процесуальні теорії, поява яких пов'язана з роботами В. Врума, Д. С. Адамса, Л. Портера і Е. Лоулера, Е. Локка, розглядають мотивацію насамперед як процес і акцентують увагу на когнітивних передумови поведінки, реалізованих в мотивації і діяльності [7, с. 93].

Розглядаючи сучасний стан ринкового процесу, можна стверджувати, що Україна знаходиться в стані змін економічної структури підприємств,

які, в свою чергу пов'язані з впровадженням в область трудової діяльності нових елементів в систему мотивації праці. Існуючі сучасні механізми мотивації, ґрунтуються переважно на матеріальних мотивах, які відіграють безумовно важливу роль, проте це не означає, що нематеріальні мотиви та стимули є другорядними. Потрібно створювати тандем матеріальних та нематеріальних методів. Результатом є зростання продуктивності праці, досягнення головної місії підприємства – максимально можливого прибутку, покращення позицій на ринку, підвищення рівня соціальної відповідальності тощо.

Спираючись на дослідження класиків та сучасні методики виявлення мотиваційних типів, проаналізуємо діяльність діючого підприємства у період 2015–2017 рр. В якості об'єкта дослідження виступає транспортно-логістичне підприємство, яке надає комплекс послуг з доставки вантажів та їх супроводу.

З усіх ресурсів підприємства особливе місце належить трудовим ресурсам, які з'єднують матеріальні та фінансові фактори виробництва. В ході аналізу техніко-економічних показників було виявлено наступне: зміни вартості майна підприємства мали позитивну динаміку за аналізований період. Так у порівнянні з попереднім періодом, у 2017 р. обсяг активів зріс на 13,73%, склавши 43838 тис. грн. (за два роки майно підприємства збільшилось на 5115 тис. грн.), що може свідчити про розширення діяльності досліджуваного підприємства; питома вага необоротних активів у структурі майна підприємства не перевищує 40%, що зменшує чутливість фінансового стану до зміни отриманих доходів [9].

Оборотні активи підприємства складають більше 70 % майна, високий рівень дебіторської заборгованості (72,06 % від обсягу оборотних активів) і її зростання в абсолютному виразі (приріст 5292 тис. грн.) можуть підвищувати ризик підвищення ймовірності виникнення простроченої заборгованості і сумнівних боргів. Тому більш детальної уваги потребує саме управління дебіторською заборгованості з метою оптимізації її розмірів, враховуючи зменшення валового та чистого прибутків підприємства (табл.2.16).

Таблиця 2.16

Основні показники діяльності досліджуваного підприємства

Показники	Роки		Відхилення 2017 р. від 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	абс., тис.грн	%
1. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	35333	17789	-17544	-49,65
2. Валовий прибуток, тис. грн.	4363	3671	-692	-15,86
3. Чистий прибуток, тис. грн.	2482	2308	-174	-7,01

4.Рентабельність продукції за операційним прибутком, %	7,11	12,39	5,28	74,26
5.Дебіторська заборгованість, тис. грн. (середньорічна)	23354	30019	6665	28,54

Власний капітал (станом на 31.12.2017 р. питома вага власного капіталу у пасивах склала 97,33 %), що свідчить про його фінансову незалежність. Баланс досліджуваного підприємства не є абсолютно ліквідним, а розраховані показники ліквідності суттєво перевищують діапазон рекомендованих значень. За результатами інтегральної оцінки встановлено, що фінансовий стан підприємства є стійким з низькою ймовірністю банкрутства – 10 %.

Отже, аналіз фінансових показників досліджуваного підприємства виявив можливість залучення додаткових засобів для удосконалення управлінської діяльності, зокрема у частині мотивування свої працівників.

Так на досліджуваному підприємстві загальна чисельність персоналу за останні роки була схильна до різких коливань. В 2016 р. в групі робітників чисельність знизилась майже на 30 %. В структурі керівництва та спеціалістів відбулися незначні зміни. Однією з основних причин звільнення працівників – за власним бажанням, що в свою чергу пов'язане з: по-перше, це структурні змінам в компанії; по-друге, з економічними змінами в Україні (рис.2.9).



Рисунок 2.9 – Чисельність персоналу компанії за період 2015-2017 рр.

Для аналізу вікового і освітнього складу кадрів дані було взято звіт компанії про кількість працівників, їхній якісний склад і професійне навчання (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Структура персоналу досліджуваного підприємства за віком

Вік	2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%
15-34 роки	28	33,7 %	23	39,0 %	32	46,4 %
35-49 років	46	55,4 %	28	47,5 %	29	42,0 %

50-54 роки	20	24,1 %	8	13,6 %	5	7,2 %
55-59 років	6	7,2%	0	0,0 %	3	4,3 %
Всього	83	100,0	59	100,0	69	100,0

Проведений аналіз свідчить, що структура персоналу підприємства постійно змінюється. Ситуація щодо складу персоналу із найчисленнішою у структурі персоналу віковою групою 35 – 49 років (55,4%; 47,5% і 42,0% відповідно у 2015, 2016 і 2017 рр.) оцінюється як позитивна з точки зору набутої працівниками професійності. Слід зазначити, що в цілому відбувається скорочення питомої ваги цієї вікової групи у структурі персоналу підприємства. Аналіз вікового складу персоналу свідчить про його омолодження.

Протягом 2015 – 2017 рр. найбільшу частку працівників складають робітники із середньою і середньою спеціальною освітою, що свідчить про низький професійно-кваліфікаційний рівень персоналу. Причому спостерігається негативна тенденція щодо зростання в структурі персоналу цієї групи працівників, а, відповідно, має місце негативна динаміка щодо розвитку персоналу підприємства. Цей висновок підтверджується даними щодо скорочення питомої ваги працівників підприємства з повною і неповною вищою освітою. Так за 2015 – 2017 рр. питома вага працівників з вищою освітою скоротилася на 23,52%. В 2017 р. виникає тенденція до збільшення робітників з повною вищою освітою майже на 18 % (рис.2.10).



Рисунок 2.10 – Динаміка структури персоналу за освітнім рівнем

Для аналізу руху робочої сили на підприємстві було розраховано і проаналізовано динаміку таких показників як: коефіцієнт обороту по прийому, коефіцієнт обороту з вибуття, коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт необхідного обороту, коефіцієнт постійності персоналу та коефіцієнт заміщення (табл.2.18).

Таблиця 2.18

Аналіз руху персоналу досліджуваного підприємства

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
-----------	---------	---------	---------

Коефіцієнт обороту з прийому	0,0963	0,1132	0,2173
Коефіцієнт обороту з вибуття	0,1862	0,2891	0,0847
Коефіцієнт загального обороту	0,2934	0,4054	0,3174
Коефіцієнт плинності кадрів	0,2065	0,3243	0,0793

Аналіз розрахованих коефіцієнтів показав, що коефіцієнт обороту по прийому був найбільшим у 2017 р. і становив 21,73%. Найменшим коефіцієнт обороту по прийому був у 2015 р. (9,63%), що свідчить про те, що за аналізований період саме в цей рік на підприємство було «залучено» найменшу кількість працівників. В цілому коефіцієнт обороту по прийому характеризується негативною тенденцією до скорочення, що свідчить про незадовільний стан регулювання зайнятості на підприємстві. Аналогічною тенденцією до скорочення характеризується динаміка коефіцієнту обороту з вибуття. Аналіз складу і структури підприємства показав, що чисельність персоналу підприємства за останні роки була схильна до різких коливань [11, с.74].

Але для того, щоб розуміти в якому напрямі доцільно удосконалювати існуючу систему мотивації, краще розуміти співробітників підприємства, створювати для них сприятливі умови, вибирати найбільш дієві форми стимулювання та мотивації праці, необхідно вивчити типи їх мотивації. Як тип мотивації доцільно розуміти переважну спрямованість діяльності індивіда на задоволення певних груп потреб.

Для виявлення мотивів, які саме переважають серед працівників досліджуваного підприємства, проведене дослідження, основу якого становить концепція типів мотивації, розроблена вченим В.І. Герчиковим. В основу його концепції закладено вплив різних мотивів трудової діяльності на поведінку працівника.

Типологічна модель будується на перетині двох осей – мотивації і трудової поведінки. Завдяки моделі можна обґрунтовано вибрати найбільш дієві види та форму стимулювання. Знання структури трудової мотивації дозволяє не тільки стимулювати, а й цілеспрямовано здійснювати найм, розстановку і переміщення співробітників підприємства [6, с. 287].

Відповідно до концепції на досліджуваному підприємстві рекомендовано типи мотивації угрупувати за такими п'ятьма групами:

1. Інструментальний тип. Робота для працівників є виключно джерелом заробітку та інших матеріальних благ. Працівник з переважанням інструментальної мотивації найчастіше не хоче витратити час на навчання, пропоноване йому службою персоналу компанії. Обов'язки виконує з максимальної віддачею, при умові, що робота буде справедливо оплачена.

2. Професійний тип. Співробітникам цього типу важливо зміст

роботи. Йому необхідно постійно проявляти себе і доводити собі і оточуючим, що він може виконати будь-яке важке завдання, з яким не кожен може впоратися. Він воліє самостійність в роботі і відрізняється розвиненим професійним гідністю. До керівника ставиться з часткою іронії. Працівники даного типу відрізняються прагненням до високої якості результатів, в тому числі і з можливими збитками для термінів виконання роботи.

3. Патріотичний тип. Працівника цього типу цікавить участь у реалізації загальної, дуже важливої для організації справи. Готовий взяти на себе додаткову відповідальність. Важлива громадська думка і визнання.

4. Господарський тип. Працівник даного типу приймає на себе всю відповідальність за виконувану роботу. Він виконує свою роботу з максимальною віддачею, не вимагаючи високої оплати. Однак таким працівником важко управляти - він незалежний і не терпить контроль з боку.

5. Люмпенізований тип. Співробітник даного типу має слабку мотивацією до роботи. У нього немає ініціативи, немає прагнення до професійного росту. Він намагається уникнути зайвої відповідальності і дуже залежить від керівника. Проте він може виконати роботу, на яку не погодяться працівники інших типів мотивації [6, с.189].

Чисті типажі, звичайно ж, зустрічаються рідко, в кожному співробітнику поєднуються як мінімум два види трудової мотивації. Але, визначивши провідний мотив, можна ефективніше вибудувати оптимальну систему стимулів. З іншого боку певному виду діяльності відповідає свій тип трудової мотивації.

Для об'єктивності дослідження розраховано кількість респондентів.

Генеральна сукупність складає $N = 69$ осіб. Формула для розрахунку обсягу простої випадкової репрезентативної вибірки має вигляд:

$$n = \frac{NZ^2}{N\Delta_{\text{доп}}^2 + Z^2}, \quad (2.35)$$

де n – обсяг виборчої сукупності;

N – обсяг генеральної сукупності – чисельність працівників підприємства на кінець 2017 року.

$Z_{1-a/2\sigma^2}$ – довірчий коефіцієнт, що відповідає довірчій вірогідності;

σ – дисперсія змінної за генеральною сукупністю, тобто доля ознаки, яку вивчають;

$\Delta_{\text{доп}}$ – гранично припустиме значення помилки вибірки. У нашому випадку, коли похибка = 5%, буде дорівнювати 0,05 [13, с.130].

Так підставляючи до формули 1 значення змінних, які описано вище, отримуємо:

$$n = \frac{69 \cdot 2^2 \cdot 0,5^2}{69 \cdot 0,05^2 + 2^2 + 0,5^2} = \frac{69 \cdot 4 \cdot 0,25}{69 \cdot 0,0025 + 4 + 0,25} = 15 \text{ респондентів.}$$

Анкета для опитування розроблена авторами даного дослідження. Обробка результатів анкетування здійснювалася згідно із спеціальним ключом ідентифікації типів трудової мотивації за відповідями респондентів.

На твердження анкети, яке стосувалось відношення до роботи, найбільша кількість працівників-респондентів відповіли «тому, що необхідно заробляти кошти для життя та сім'ї» – 85,6%. Цей мотив є найвагомим. Вагомим мотивом роботи є безальтернативність інших варіантів роботи (21,5%).

Інші мотиви мають позитивні професійні, людські та прагматичні сторони, які пов'язані з можливістю застосовувати свої професійні знання та навички (17,6%), прив'язані до трудового колективу (15,3%) та задоволені отриманим заробітком (5,4%). Отримані анкетні дані по кожному респонденту були підсумовані (рис. 2.11).

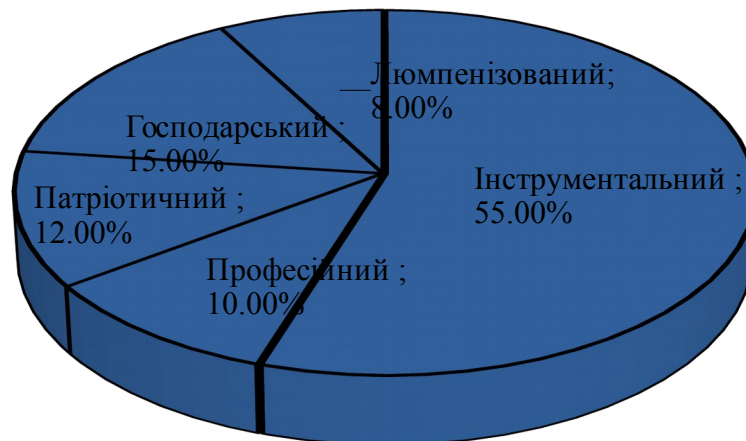


Рисунок 2.11 – Тип мотивації в досліджуваній групі співробітників

З відсоткового співвідношення видно, що серед опитаних працівників транспортно-логістичного підприємства переважає інструментальний (на першому місці) тип мотивації. Наступний щабель займає господарський тип мотивації, далі з незначним відривом патріотичний і професійний типи мотивації. Всього 8 % співробітників мають люмпенізований тип мотивації.

Для більш поглибленого аналізу варто проаналізувати результати групи робочих, так як вона чисельніша і від неї безпосередньо залежить

досягнення цілей організації. Аналізувалися тільки анкети робочої групи (рис. 2.12).

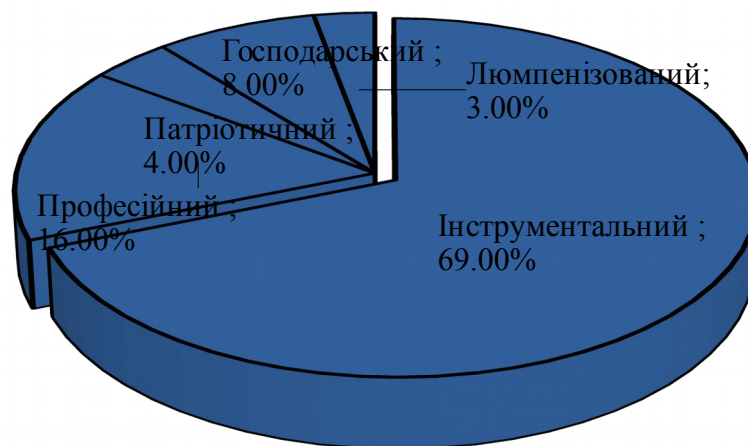


Рисунок 2.12 – Типи мотивації працівників робочої групи

Отримані дані зумовлені тим, що для працівників робочої групи необхідно мати регулярну, стабільну заробітну плату, тому що цей зарібок дозволить реалізувати базові потреби за пірамідою А.Маслоу. Проте саме цю категорію працівників керівництву потрібно заохочувати й іншими формами стимулювання. Саме з цією групою доцільно використовувати методи соціально-відповідального управління. Так, наприклад, можна заохочувати не тільки кварталними преміями, преміями до професійних свят, а також і можливістю стажування та підвищення кваліфікації. Таким чином працівники більш явно відчують свою значущість в організації і в свою чергу досягнуть високих показників продуктивності праці та ін.

Виходячи з цих результатів та співвідношення мотиваційних типів доцільно розглянути наступні напрями удосконалення існуючої системи мотивації для досліджуваного підприємства.

1. Стимулювання повинно базуватися на грошових формах, які включають стабільну заробітну плату, премії та надбавки за різні досягнення.

2. Для працівників також важливі умови роботи, її зміст і організація. Тому необхідно створити працівникам комфортні умови праці, які допоможуть їм виконувати професійні обов'язки (завдання) більш ефективно.

3. Слід розширювати область, на яку можуть вплинути співробітники. Розширення сфери впливу співробітника підвищує зацікавленість у кінцевому результаті діяльності, викликає почуття приналежності та відповідальності за підсумкові результати.

4. Пакет соціальних пільг. Їх перелік досить широкий, а надаються вони залежно від зобов'язань підприємства перед працівниками і на

підставі праці співробітників. Крім того специфіка досліджуваного підприємства дозволяє регулярне розвинення системи медичного страхування працівників.

Матеріальну мотивацію раціонально доповнити іншими напрямками. Комплекс програм удосконалення може включати в себе програми участі в управлінні, медичного страхування, участь в прибутках. Реалізація визначених напрямів удосконалення призведе до зросту добробуту та захищеності працівників підприємства [10, с. 142].

Практична реалізація рекомендованих напрямів удосконалення призведе до зросту добробуту та захищеності працівників підприємства, згуртування трудового колективу, отримання спільної вигоди від програмних та групових форм вирішення проблем, які виникають перед кожним працівником, а також зниження плинності кадрів. Співробітники будуть більше зацікавлені у поліпшенні результатів своєї діяльності. Дані рекомендації дозволять створити згуртований і дружний колектив, зміцнити взаєморозуміння між керівництвом і підлеглими. І як результат покращити рівень соціальної відповідальності в системі «керівництво – працівники» [1, с. 250].

Таким чином проведене дослідження дозволяє стверджувати наступне. В умовах активних економічних процесів великого значення набувають сумісні інтереси бізнесу, держави та суспільства внаслідок прояву несприятливих факторів (низькі показники ефективності використання трудових і інтелектуальних ресурсів, надлишкові витрати, нестабільна ситуація в країні тощо) підприємствам необхідно змінювати свою систему управління. Одним із напрямків до змін може бути впровадження механізмів соціальної відповідальності [8]. Одним із основних механізмів соціальної відповідальності підприємства необхідно повинна бути мотивація працівників. Тільки мотивовані працівники можуть працювати на досягнення та покращення місії підприємства. Так дослідження особливостей мотивування персоналу з використанням моделі мотиваційних типів В.І. Герчикова визначило основні напрями (матеріальне і моральне заохочення) і труднощі. З метою ефективного мотивування співробітників необхідно враховувати, які потреби для них є домінуючими. Досягти цього можна лише формуванням досконалої системи мотивації, спрямованої на досягнення цілей підприємства з урахуванням потреб, прагнень та цілей працівників.

Список використаної літератури:

1. *Hartley Ronald S. Staff Motivation and Performance Reviews: A New Approach / Ronald S. Hartley // The Journal of Practice Management. – 2018. – P. 246-252.*
2. *Waddock S. Building a New Institutional Infrastructure for Corporate Responsibility / S. Waddock // Academy of Management Perspectives, № 22. – 2018. – P. 87-108.*

3. Гавриленко Є. С. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні в контексті сталого розвитку / Є. С. Гавриленко // Науковий вісник Херсонського державного університету: Економічні науки. – 2014. – С. 55-57.
4. Жданкин Н.А. Мотивация и оплата труда / Н.А. Жданкин // Мотивация и оплата труда. – 2018. – С. 256-268.
5. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. М.Колот // Економічна теорія. – 2015. – № 4. - С. 5-26.
6. Литвинюк А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика / А.А. Литвинюк. – М.: Юрайт. – 2014. – 398 С.
7. Лозовський О. М. Мотивація трудової діяльності персоналу в управління організацією / О.М. Лозовський // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Перспективні напрямки наукової думки» – 2018. – С. 90-96.
8. Мескон М. Основы менеджмента; пер. с англ / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://mirknig.com/2006/02/19/meskon_malbert_m_khedouri_f_osnovy_menedzhmenta.html.
9. Фінансові показники ТОВ «Донпромтрейд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <https://smida.gov.ua/db/participant/3139393>
10. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : Монографія / В. М. Шаповал. – Д.: Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. – 357 С.
11. Шутаєва О.О. Соціальна відповідальність в досягненні конкурентоспроможності підприємства / О.О. Шутаєва // Культура народів Причорномор'я. – 2014. – № 273. – С. 73-78.
12. Ядов В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы / В.А. Ядов. – Сумы : Наука, 2009. – 240 С.

РОЗДІЛ 3

ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

3.1. Концептуальні основи термінології і типології банківських карт в системі інноваційного банківського менеджмента

Стремительное развитие банковских услуг в условиях жесткой конкуренции ставит перед банками задачи по разработке новых бизнес - моделей прибыльности и доходности, формированию и внедрению стратегий инновационного менеджмента. Одним из наиболее инновационных банковских направлений является карточный бизнес. Предоставляемые услуги с банковскими картами открыли новые перспективы финансового обслуживания частных и корпоративных клиентов, расширили возможности получения банковской прибыли от операций с картами за счет процентных и комиссионных доходов, уменьшения затрат на обслуживание наличного обращения, а также увеличения количества клиентов и роста их активности за счет предоставления услуг нового типа.

Эффективная деятельность банков и банковская инновационная система обслуживания базируется на четырех основных аспектах. Во-первых, это продуктовый аспект, связанный с повышением качества и разнообразия банковских услуг и банковской линейки продуктов. Во-вторых, технологический аспект, направленный на повышение производительности труда, отдаче вложенных средств, времени, а также удобства получения услуг. В-третьих, управленческий аспект, связанный с повышением эффективности работы самого менеджмента банка. В-четвертых, социально-эмоциональный аспект, который отражает ценности и поведение потребителей рынка банковских услуг.

Вместе с тем эффективная инновационная деятельность банков возможна только при условии оптимальной организации инновационного процесса, который должен быть соответствующим образом формализован и документирован, то есть, определен сводом правил, регламентов, схем взаимодействия, реализации, мониторинга и контроля инновационных процессов. Таким образом, инновационные подходы, к управлению карточного бизнеса стремительно развивающиеся последнее десятилетие сформировали предпосылки для пересмотра типологии банковских карт в системе инновационного банківського менеджмента.

В специализированной и научной литературе банковские карты известны множеством наименований, включая банковские карты, платежные карты, пластиковые карты, кредитные карты или дебетовые (дебетные) карты и другими словосочетаниями со словом карты или

карточки. Среди них наиболее часто встречающиеся понятия – это «пластиковые карты», «платежные карты», «банковские карты».

«Пластиковые карты» – это обобщающий термин, который означает все виды карточек, которые изготавливаются из специальной пластмассы, они зачастую имеют стандартный размер и толщину. При этом особенность пластиковых карт состоит в том, что они содержат определенный набор информации, используемой в различных прикладных системах. Пластиковые карты различают по назначению, по виду услуг предоставляемых с их помощью, по своим техническим возможностям и организациями, которые их выпускают и прочим параметрам. Одним из главных параметров пластиковых карт является их целевое назначение. Пластиковые карты можно разделить на банковские платежные карты, идентификационные, клубные и дисконтные.

Они могут выступать платежным инструментом для безналичных расчетов, ключом доступа для получения наличных средств, пропуском в здание или отдельное помещение, средством доступа к компьютеру или спецоборудованию, удостоверением личности, средством оплаты телефонных переговоров, водительскими правами, пенсионным свидетельством, средством получения определенных льгот и привилегий, идентификатором применения скидок в определенных торговых точках.

Сегодня, в сфере предоставления банковских услуг подавляющее большинство карт, эмитированных банками, изготовлены из пластика, хотя изначально первые карты, подтверждавшие кредитоспособность владельца вне его банка в магазинах и ресторанах, изготавливали из картона. В дальнейшем, карты, перешли на «грязные» бензоколонки и стали металлическими.

В современных условиях некоторые банки с целью предоставления эксклюзивных услуг нового типа предлагают для VIP клиентов карты из нержавеющей стали с карбоновыми элементами или из золота инкрустированные бриллиантами [1], а для социально-ориентированных групп клиентов ЭКО-карты, изготовленные из биоматериала [2].

С развитием цифровых технологий в среде банковских карт быстрыми темпами развиваются виртуальные и цифровые карты. К примеру, Ощадбанк Украины выпустил цифровые prepaid-карты для оплаты смартфоном, которые не имеют физического носителя, не привязаны к другим картам или картсчетам, предназначены для расчетов в Интернете, бесконтактных оплат смартфоном в торгово-сервисной сети на территории Украины, операций в дистанционном сервисе.

Таким образом, термин «пластиковые карты» не совсем правильно использовать по отношению к банковским услугам, поскольку с одной стороны, пластиковые карты охватывают более широкий спектр услуг для физических и юридических лиц вне банков, а с другой стороны, в сфере

банковских услуг давно уже используются карты, изготовленные из иных, чем пластик материалов.

Второй из распространенных терминов - это «платежные карты». Они представляют собой [расчетные карты](#) для оплат через [электронный перевод денежных средств](#). Платежные карты с одной стороны могут быть банковскими (Visa, MasterCard, УкрКарт, Простир (НСМЕП), «Золотая Корона»), эмитированными конкретным банком. С другой стороны, не банковскими (American Express, Diners Club, Yandex Money, JCB и др.), распространяемыми финансовыми учреждениями, как предоплаченные карты. Платежные карты дают возможность ее владельцу проводить безналичную оплату товаров или услуг в различных торговых и сервисных сетях.

Вместе с тем карты, эмитируемые банками, давно представляют их держателям более широкий спектр услуг, помимо расчетных функций карты могут выполнять функции накопления средств как депозиты, быть средством доступа к кредитным средствам и просто инструментом конвертации валютных средств в национальную валюту страны пребывания и снятия наличных.

Таким образом, термин «платежные карты» также не совсем правильно использовать по отношению к банковским услугам, поскольку с одной стороны он сильно ограничивает широкий спектр услуг для физических и юридических лиц, которые предоставляются посредством карт банками, а с другой стороны, сами платежные карты могут выпускаться также не банковскими финансовыми учреждениями.

В специализированной литературе и научных статьях выделяют разные аспекты понятия «банковская карта». В разных источниках термин «банковская карта» определяется как средство идентификации ее держателя; средство доступа к банковскому счету; документ, подтверждающий размещение денежных средств на банковском счете; инструмент безналичных расчетов; средство составления расчетных и иных документов, подлежащих оплате за счет клиента; средство для совершения кассовых операций. Международные платежные организации и банковские законодательно-нормативные институты разных стран отдают предпочтение трактовкам понятия «платежная карта». Таким образом, обзор терминологии определений «банковская карта» и «платежная карта» представлено в таблице 3.1.

Таким образом, «банковская карта» - это персональный идентификатор, содержащий информацию о банковском счете, его владельце, держателе карты, банке-эмитенте, платежной системе, обеспечивающий держателю карты удаленный доступ к денежным средствам, находящимися у банка-эмитента и позволяет совершать

банковские (финансовые) операции с этими средствами с использованием технических возможностей самой карты и/или ее реквизитов.

Таблица 3.1

Обзор терминологии «банковская карта» и «платежная карта»

Автор	Определение	Суть
Смирнова И.А.	Банковская карта – это персонифицированный платежный инструмент, дающий право как физическому, так и юридическому лицу безналичной оплаты товаров (услуг) а также получения наличных денежных средств в отделениях банков и банковских автоматах (банкоматах)	персонифицированный платежный инструмент
Мансурова Г.И.	Банковская пластиковая карта – это именное платёжное средство, предназначенное для оплаты товаров или услуг, а также получения наличных денег в банкоматах и банках.	именное платёжное средство
Ерохина М.Г.	Банковскую карту можно определить, как документ, выдаваемый кредитной организацией, в подтверждение размещения на банковском счете денежных средств в указанной в договоре валюте, на основании которого, держатель карты получает возможность неоднократно снимать со счета наличные денежные средства и (или) осуществлять оплату услуг, товаров, работ.	документ, выдаваемый кредитной организацией
Курьянова С. Л.	Изучение экономической сущности банковских пластиковых карт выявило, что, не являясь деньгами в научном понимании, они выступают носителем информации о денежных потоках.	носитель информации о денежных потоках
Анджей Лазарович	Z punktu widzenia technologii każda karta bankowa jest traktowana jako karta identyfikacyjna – powinna szybko identyfikować jej posiadacza i instytucję, która ją wydała.	идентификационная карточка
Литвин Н. Б.	Платіжна картка - це спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором.	специальное платежное средство
Пиріг С.О.	Банківська платіжна картка (БПК) - це	ключ доступа к

	персоніфікована пластикова картка з магнітною смугою або чіп-модулем, яка є ключем доступу до управління банківським рахунком і надає її власнику можливість безготівкової оплати товарів або послуг в різних торгових і сервісних підприємствах, що приймають картки до оплати, одержувати готівку у відділеннях банків і в банкоматах, а також користуватися іншими додатковими послугами та певними перевагами.	управлению банковским счетом
Науменко С. Г.	Банківська картка є простим і прогресивним засобом організації безготівкових розрахунків. На картці є певна інформація, необхідна для доступу до рахунку в банку, проведення розрахунків за товари та послуги, а також зняття готівкових коштів. Банківська картка надає цілодобовий доступ до банківського рахунку.	способ организации безналичных платежей
Мошенець О.В.	Банківська картка стане універсальним високотехнологічним фінансовим продуктом, який збиратиме та синхронізуватиме на своїй платформі ключі доступу до бонусів, партнерських програм, програм лояльності, кредитів, обмінно-валютних операцій, грошових переказів тощо	универсальный высоко-технологичный финансовый продукт
Закон України Про платіжні системи та переказ коштів в Україні	Платіжна картка - електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором	электронное платежное средство
NBP The Banking Act1 29.08.1997	Payment card — a card that identifies the issuer and authorized cardholder, and allows the withdrawal of cash and performance of payments, and also, where the card is issued by a bank or other institution with statutory authority to extend credit, allows the withdrawal of cash and performance of payments on credit	карточка, которая идентифицирует эмитента и держателя карты
Постановление НБМ № 157от 01.08.2013 г.	Платежная карточка – стандартизованный и при необходимости персонифицированный носитель информации, посредством которого его держатель с использованием, как правило, своего персонального идентификационного номера и/или других кодов, позволяющих его	стандартизованный и при необходимости персонифицированный носитель информации

	идентифицировать в зависимости от типа платежной карточки, имеет удаленный доступ к платежному счету, к которому прикреплена платежная карточка с целью осуществления платежных операций.	
Visa Core Rules and Visa Product and Service Rules	a payment card, device, or any other electronic or virtual product or account that is capable of completing a Transaction, is issued by an Issuer, and bears one of the Visa-Owned Marks.	платежная карточка, устройство или электронный виртуальный продукт или счет
MasterCard Rules	A card issued by a Customer pursuant to License and in accordance with the Standards and that provides access to an Account. Unless otherwise stated herein, Standards applicable to the use and acceptance of a Card are also applicable to an Access Device and, in a Card-not present environment, an Account. A Cirrus Card, Maestro Card, and MasterCard is each a Card.	доступ к счету, учетная запись, устройства доступа к карте

Сгруппировано автором на основании источников [3- 16].

Классификацию банковских карт с позиций менеджмента можно условно разделить по четырем направлениям: продуктовый аспект, технологический аспект, управленческий аспект, социально-эмоциональный аспект.

Продуктовый аспект классификации банковских карт – отражает типологию карт, определяемую внешним набором исходных возможностей для выпуска банковских карт, который устанавливается правилами, требованиями, либо законодательно-нормативными актами третьих сторон (платежных систем, государств, международных компаний или организаций).

Таблица 3.2

Продуктовый аспект классификации банковских карт

№	Признак	Виды
1	Тип карточного продукта	1.Дебетовые карты 2.Кредитные карты 3.Чардж (charge) с обязательным ежемесячным обнулением долга 4.Предоплаченные 5.Интернет карты 6.Виртуальные карты (виртуальная валюта)
2	Тип платежной системы	1.Международная (Visa, MasterCard, Maestro, Union Pay, American Express, JCB, Diners Club и др.) 2.Национальная (БелКард, Простор (НСЕП), Юнион Кард и др.)
3	По продуктовы	1.Развивающие банковские отношения (Visa Electron, Visa Virtual, Maestro, MasterCard Debet, Business Electron и др.)

	м стратегиям платежных систем	<p>2. Прочные банковские отношения (Visa Classic, MasterCard Standard, Business, Visa Corporate, American Express Card, American Express Business, UnionCard Dual Currency и др.)</p> <p>3. Премиальные продукты (Visa Gold, MC Gold, Visa Premier, World Mastercard, Visa Platinum, MC Platinum, American Express Gold Card American Express Platinum Card, UnionPay Gold, UnionPay Priority Platinum и др.)</p> <p>4. Элитные продукты (Visa Signature, MC Black Edition, MC World Signia, VisaInfinite, American Express Centurion, UnionPay Diamond и др.)</p>
4	По территориальной принадлежности	<p>1. Международные, действующие в большинстве стран</p> <p>2. Национальные, действующие в пределах какого-либо государства</p> <p>3. Локальные, используемые на отдельной части территории страны</p> <p>4. Карты, действующие в одном конкретном учреждении (зарплатные карты Чернобыльская АЭС)</p>
5	Тип валют	<p>1. Национальная</p> <p>2. Виртуальная (биткоины)</p> <p>3. Иностранная, свободно конвертируемая валюта I группы, которая свободно продается на главных валютных рынках мира (Доллар США, Евро, Английские фунты стерлингов, Японские иены Швейцарский франк, Австралийские доллары и др.)</p> <p>4. Иностранная, ограничено - конвертируемая валюта II группы, которая не продается на главных валютных рынках мира (Турецкие лиры, Молдавские леи, Кувейтские динары, Казахские тенге и др.)</p>
6	Схемы расчетов и функционала	<p>1. С функцией выдачи наличных денежных средств</p> <p>2. С дебетовой схемой оплаты</p> <p>3. С дебетовой отложенной схемой оплаты</p> <p>4. С кредитной функцией</p> <p>5. С револьверным кредитом</p> <p>6. С кредитной функцией и встроенным очередным взносом (installment)</p> <p>7. С функцией e-money</p> <p>8. С функцией электронного кошелька</p>
7	Степень идентификации	<p>1. Именная (с нанесением имени)</p> <p>2. Не именная (без нанесением имени)</p> <p>3. Не именная с идентификацией (с нанесением должности, уровня в гольф-клубе)</p>

Разработано автором на основании источников [1-20].

Технологический аспект типологии банковских карт – отражает классификацию карт, определяемую особенностями технологии их

изготовления, выпуска, а также системой их технологических настроек и функций.

Таблица 3.3

Технологический аспект классификации банковских карт

№	Признак	Виды
1	По длительности и технологии выпуска	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мгновенного выпуска (выпущенные заранее предоплаченные карты с установленным номиналом, предоплаченные с возможностью одноразового пополнения, предоплаченные с возможностью многократного пополнения и др.) 2. Срочного выпуска (экспресс – карты, печатаемые в присутствии клиента, стандартного выпуска со срочной доставкой клиенту и др.) 3. Стандартного выпуска (с доставкой по городу, с иногородней доставкой и др.)
2	Технология транзакции по степени присутствия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Операции с физическим присутствием карт 2. Удаленные электронные транзакции не связанные с картой (периодические платежи, транзакции электронной коммерции, с картой в файле, в приложении, через цифровой кошелек) 3. Бесконтактные платежи (Pay pass MasterCard, Pay wave Visa)
3	Технологическая функциональность пластика	<ol style="list-style-type: none"> 1. Антенна для бесконтактных платежей 2. Клавиатура 3. Дисплей 4. Подсветка 5. Переключатель между карточками 6. Датчик отпечатков пальцев
4	Наличие дополнительных элементов изображения на тыльной стороне	<ol style="list-style-type: none"> 1. Карты с QR – кодом 2. Карты с фото 3. Карты с подписью 4. Карты с линейкой в сантиметрах 5. Карты с нанесением кодировки 6. Карты с голограммой 7. Без дополнительных изображений (стандарт)
5	Каналы изменения технологических настроек	<ol style="list-style-type: none"> 1. АТМ/платежный терминал 2. Интернет-банкинг 3. Отделение банка 4. Без возможности внесения изменений
6	Технология производства	<ol style="list-style-type: none"> 1. С магнитной полосой 2. С чипом 3. Бесконтактная (Pay pass MasterCard, Pay wave Visa) 4. Гибридная (с чипом и магнитной полосой, бесконтактная с магнитной полосой, бесконтактная с чипом, бесконтактная с магнитной полосой и чипом)
7	Технология печати на карте	<ol style="list-style-type: none"> 1. Эмбосированная 2. Индентная печать 3. Не эмбосированная
8	Материал	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пластиковые

	изготовления	2.Картонные 3.Металлические 4.Карбоновые 5.Золотые 6.из ЭКО - материалов 7.Инкрустированные бриллиантами 8.Другие
9	По форм-фактору	1.Стандартный размер (классические) 2.Деление классических карт на сегменты (бесконтактные) 3.Мини (бесконтактные) 4.Карты нестандартной формы (бесконтактные) 5.Виртуальные

Разработано автором на основании источников [1-20].

Управленческий аспект классификации банковских карт – отражает типологию карт, определяемую стратегией развития карточного бизнеса в банке с учетом правил, требований платежных систем, а также законодательно-нормативных актов Центрального банка страны (НБУ) и международных компаний или организаций.

Таблица 3.4

Управленческий аспект классификации банковских карт

№	Признак	Виды
1	Тип услуг	1.Расчетно-платежные услуги 2.Кредитные услуги 3.Услуги обмена валют 4.Депозитные услуги 5.Идентификационные услуги 6.Информационные услуги 7.Комбинированные услуги
2	Виды доходности	1.Комиссионные доходы 2.Агентские доходы 3.Процентные доходы 4. Конвертационные (конверсионные) доходы 5.Гибридные
3	Принцип расчета	1.Двухсторонняя, что позволяет производить оплату по ней только в конкретных магазинах и организациях 2.Многосторонняя, с использованием в любом месте
4	Количеству эмитентов	1.Одноэмитентные (выпущенные банком) 2.Ко-брендовые (банк и один партнер с авиакомпаниями, сетями ресторанов, торговыми сетями, мобильными операторами и др.) 3.Мульти-брендовые (банк и несколько партнеров)
5	Количеству валют	1.Одновалютные (в национальной валюте, в одной иностранной валюте, только в виртуальной валюте) 2.Мультивалютные (двухвалютные, трехвалютные)
6	По времени использования	1.С заранее установленным сроком действия (предоплаченные карты)

	я:	2.С периодом действия от месяца выпуска карты (1 год, 2 года, 3 года, 5 лет, 10 лет)
7	По цикличности использования	1.С правом пролонгации 2.Без права пролонгации
8	По широте использования	1.Карта для внутрибанковского пользования (с доступом только в свои АТМ/платежные терминалы, с доступом в свои POS-терминалы, с доступом в свои АТМ/платежные терминалы и POS-терминалы) 2.Карта широкого использования
9	По организации и мотивации продаж	1.Пакетное предложение 2.Перекрестные продажи - X-sale 3.Система ценовых бонусов и скидок 4. Повторные улучшенные продажи Up-sale
10	По каналам продвижения	1.Сеть точек продаж (сеть банка, АТМ и терминалы, сеть партнеров, 2.Дистанционные каналы (Интернет банкинг, Мобильный банкинг) 3.Интернет (Интернет реклама, Социальные сети и др.)
11	Тип коммуникации	1.Прямые продажи 2.Мобильная коммуникация 3.Интернет коммуникация 4.Телефонные продажи

Разработано автором на основании источников [1-20].

Социально-эмоциональный аспект типологии банковских карт – отражает классификацию карт, определяемую стратегией развития карточного бизнеса в банке с использованием типовых и инновационных методов банковского маркетинга.

Таблица 3.5

Социально-эмоциональный аспект классификации банковских карт

№	Признак	Виды
1	По типу владельца и количеству держателей	1.Частные (индивидуальные) 2.Семейные (владелец - физ.лицо и несколько картодержателей) 3.Корпоративные (владелец - юр.лицо и один или несколько картодержателей)
2	По типам доп. сервисов	1.Банковские дополнительные сервисы (ВИП – обслуживание, скидки на кредиты, бонусы к депозитам, минимальные комиссии и др.) 2.Дополнительные сервисы сторонних организаций (консьерж-сервис, страховки, нотариальные услуги, подбор персонала, транспортные услуги и др.)
3	По типу систем лояльности	1.Карты с бонусным кэшбэком (баллы) 2.Карты с денежным кэшбэком (деньги) 3.Карты с подарочным фондом 4.Карты с постоянным дисконтом

		5.Карты с накопительной системой скидок
4	По виду дизайна карт	1.Эстетический 2.Имиджевый 3.Ориентированный на целевую аудиторию 4.Продуктовый 5.Индивидуальный дизайн по заказу клиента
5	По типу применяемого маркетинга	1.Типовой маркетинг 2.Инновационный маркетинг 3.Нейромаркетинг (карты с запахом, с медийным приложением и др.)
6	По целевой аудитории	1.По категории клиентов (VIP-клиент, средний сегмент, классические клиенты, эконом сегмент, простые клиенты и др.) 2.По интересам клиентов (карты участников систем лояльности и программ вознаграждений, туристические, для путешественников, авто карты, для геймеров, Интернет карты, подарочные карты, для фермеров, для моряков, футбольных болельщиков и др.) 3.По категориям клиентов /населения (корпоративная, пенсионная, социальная, зарплатная, студенческая, школьника, детская, леди карт
7	По дизайну упаковки	1.Приветственный пакет(Welcome Pack: картхолдеры, брошюры, анкеты и др.) 2.Стандартный (без специальной упаковки)

Разработано автором на основании источников [1-20].

Таким образом, существует четыре направления типологии банковских карт с позиций банковского менеджмента: продуктовый аспект, технологический аспект, управленческий аспект, социально-эмоциональный аспект. Все четыре направления взаимосвязаны и характеризуют различные стороны классификации банковских карт.

Предложенная автором терминология и типология банковских карт позволит оптимизировать процесс организации и внедрения инноваций в карточном бизнесе, а также формализации и документирования карточного бизнеса в системе банковского инновационного менеджмента.

Исходя из стратегии развития карточного бизнеса банка, инновации могут быть направленными по четырем направлениям. Во-первых, на разработку и внедрение новых карточных продуктов самих платежных систем (продуктовый аспект). Во-вторых, внедрение и развитие новых технологий в карточном бизнесе (технологический аспект). В-третьих, развитие новых и совершенствование действующих карточных продуктов самих банков и систему организации их продаж в банке (управленческий аспект). В-четвертых, на разработку маркетинговых долгосрочных и краткосрочных активностей разработанных на основе маркетинговых

исследований рынка платежных карт и данных анализа клиентского портфеля банка (социально-эмоциональный аспект).

Следует отметить, что на практике возможен инновационный банковский менеджмент банковских карт одновременно по нескольким направлениям с расстановкой приоритетов исходя из стратегии инновационного развития.

Таким образом, разработанные концептуальные основы терминологии и типологии банковских карт, будут способствовать дальнейшему развитию банковского менеджмента в сфере карточного бизнеса, а также формированию благоприятной бизнес - среды через расширение системы безналичных расчетов и внедрение инновационных банковских услуг.

Список використаної літератури:

1. Эксклюзивные карты только для САМЫХ богатых: чёрные карты для HNWI URL: <https://offshorewealth.info/vip-lifestyle/exclusive-credit-cards-only-for-hnwi-black-cards/> (дата обращения: 06.10.2018).
2. MasterCard EKO-Platinum (Еко-карта) URL: http://www.ukrgasbank.com/private/card_and_current_accounts/ourcards/29-mastercard_ekoplatinum_ekokarta (дата обращения: 06.10.2018).
3. Смирнова И.А Дискуссионные аспекты определения понятия "банковская карта". *Наука и экономика*. 2010. № 1. С.15–18.
4. Мансурова Г. И., Мансуров А. П. Многообразии банковских платежных карт. *Вестник Ульяновского государственного технического университета. Экономика*. Ульяновск, 2014. № 2. С. 75-78.
5. Ерохина М.Г. Банковские карты и операции, совершаемые с их использованием. *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Гуманитарные и общественные науки*. Калининград, 2009. № 9. С. 67-72.
6. Курьянова С. Л. Развитие систем расчетов с использованием банковских пластиковых карт в Российской Федерации: дис. канд. экон. наук: 08.00.10. Иркутск, 2003. 175 с.
7. *Wszystko o kartach bankowych* URL: <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/wszystko-o-kartach-bankowych> (data dostępu: 06.10.2018).
8. Литвин Н. Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ) [Текст] : підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2017. 676 с.
9. Пиріг С. О. Платіжні системи: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2008. 240с.
10. Науменко С. Г. Шахрайство у сфері обігу банківських платіжних карток. *Корупційна злочинність у міжнародному вимірі: форми, методи та засоби протидії [Текст] : матеріали Міжнар. круглого столу (м. Київ, 9–10 листоп. 2017 р.)*. Київ, 2017. С. 183–188.
11. Мошенець О.В. Інноваційні продукти і технології на ринку банківських послуг. *Фінансовий ринок України*. 2011. № 12. С. 7–8.
12. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001р. № 2346-III. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2001. 20 липня (№ 29). ст.137
13. *The Banking Act1): Banking Law of August 29, 1997 Journal of Laws 2002*

No. 72, item 665, No. 126, item 1070, No. 141, item 1178, No. 144, item 1208 and No. 153, item 1271

14. Регламент о платежных карточках: Постановление Административного совета Национального банка Молдовы от 01.08.2013 г. № 157.

15. Visa Core Rules and Visa Product and Service Rules: Visa Public. 14 April 2018

16. Definitions Brand Fee: Mastercard Rules. 28 June 2018

17. Кузнецова С. А., Болгар Т. М., Пестовська З. С. Банківська система [текст] : навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 400 с.

18. Классификация банковских карт URL: <https://bank-explorer.ru/finansy/klassifikaciya-bankovskix-kart.html#i-2> (дата обращения: 06.10.2018).

19. Типы банковских пластиковых карт и их особенности URL: <https://www.kp.ru/guide/plastikovye-karty-bankov.html> (дата обращения: 06.10.2018).

20. Классификация банковских пластиковых карт URL: <http://www.incred.ru/pub/klassifikaciya-bankovskih-plastikovyh-kart/43233/> (дата обращения: 06.10.2018).

3.2. Theoretical and methodological approaches to innovative potential of the agricultural and food sector in economy

The rate of innovations in agricultural sector largely depends on its innovative potential. Agricultural and food sector in Ukraine (AFS) is a large part of Ukrainian economy, including agriculture, food industry and trade in food, which are combined to ensure the country's food security and social and economic development of agricultural sector workers in rural areas.

Different approaches to the definition of the concept "potential" and "innovative potential" are represented in scientific abstracts. Hence, potential is:

- firstly, the physical parameter characterizing the force field at a given point; secondly, the degree of power in any respect, the totality of means needed for something [13, p. 493];

- an indicator which, on the one hand, characterizes the state of an object (system) and, on the other hand, a category that simultaneously reflects the essence of methodological foundations of some real processes and phenomena [10];

- in Latin language it means "power"; power characteristic of a certain physical field (used in physics); a set of available sources, means and capabilities for performing certain tasks [7];

- the value that characterizes energy reserve of a body that is located at a particular point of the force field [8].

There is a variety of definitions not only due to multifunctionality of this term, but also to the fact that this term is often used to describe either global or narrow issues in the study of individual components of innovation potential.

It is important to group together and analyze a large number of potential system components in order to ensure consistency of the complex set of different elements.

A general interpretation of this term is universal and makes it possible to be applied in various fields of scientific and human activity. "Country potential", "military potential", "natural and economic potential" are interpreted as a set of economic, military, moral and political resources that can be used by the state for warfare or as a combination of economic opportunities of the state (or the union of states), which can be used to provide all needs (production, defence, personal needs, etc.) or as a combination of natural factors and resources that can be used to achieve certain goals [7, p. 7].

This precise approach makes it possible to accurately reflect not only different situations or relationships, but also particular processes and trends in their development and, thus, the efficiency of an economic system in general [10].

Scientific analysis showed that scientists do not have a single point of view regarding the essence of the concept of "innovative potential". Let's consider innovative potential with complex and systemic approaches. According to the systemic approach, innovative potential is an integral part of a company's potential and it represents a coherent dynamic social economic system. According to the integral approach, innovative potential is a complex structure consisting of a set of interacting elements of varying degrees of complexity and organization [16].

Innovative potential of social and economic system is characterized as a set of sources, opportunities, means, and experiences that can be used to achieve a definite goal of innovation development [15, p. 192].

While considering the typology and classification of innovation potential of an economic system, a scientist tries to combine some definitions of innovation capacity in a single concept: innovative potential, on the one hand, is a part of scientific and technical potential and, on the other hand, is a part of economic potential that requires particular characteristics that are homogenous with these systems. A researcher believes that the country's innovative potential creates objective prerequisites for innovation and the functioning of the economic system in a more qualitative way [5].

However, it is also supposed that innovative potential is the readiness and susceptibility of a society, national economy, industry, or region to innovations taking into account scientific, technical, industrial, labour, material and other opportunities [11].

Exploring innovative potential of a national economy, a scientist may conclude that the concept of "innovative potential" should be understood, on the one hand, by a set of financial, material, and labour resources that are required for the implementation of innovations, and, on the other hand, a set of results achieved by scientific and innovative activities [17].

According to one dictionary [14, p. 131] "innovative potential" is defined as the ability of various sectors of a national economy to produce knowledge-intensive products that meet the requirements of the world market.

Since the essence of the concept "innovation potential" has a very wide range of definitions, there is a need to streamline them at different levels of the economy.

Thus, the analysis of different approaches to the interpretation of the term shows these approaches are quite different. Hence, some authors focus on the availability of resources, and others - on the possibilities of their use.

The concept "innovative potential" should be considered at different levels: at micro level - the level of enterprises; at meso-level - regional level; at macro level - level of a national economy and its industries.

In particular, macro level is represented by agricultural and food sector as a set of industries of a national economy, which provide production and sale of food products.

Analysing different interpretations of the concept "innovation potential" it is expedient to highlight the following approaches to its definition:

- as a part of scientific, technical and economic potential;
- as a set of resources required for the implementation of innovations;
- as an ability to produce science-intensive products;
- as a set of results of scientific and innovative activity;
- as a readiness and susceptibility to innovations.

To understand the essence of innovation potential it is important to find out the approaches of researchers to the term "innovative potential of an industry". Hence, innovative potential of an industry:

- is the ability of an industry to develop in a more qualitative way, where a significant role is played by the theory of the duration of "business cycles" and changes in technological paradigms of an economic system [9, p. 15];

- is characterized by the ability of an industry to develop in accordance with the changes in technological paradigms of an economic system [4].

Based on the fact that AFS represents a combination of industries, it is appropriate to consider the innovative potential of this sector:

- as a set of innovative resources of various branches in the sphere;
- as a part of its scientific and economic potential, where science-intensive products are manufactured;

- as a result of scientific and innovative activities, susceptible to innovations of business entities, which can lead to innovative more qualitative

development during the change of technological paradigms of a national economy.

The AFS innovation potential structure can be represented as follows (Fig. 3.1).

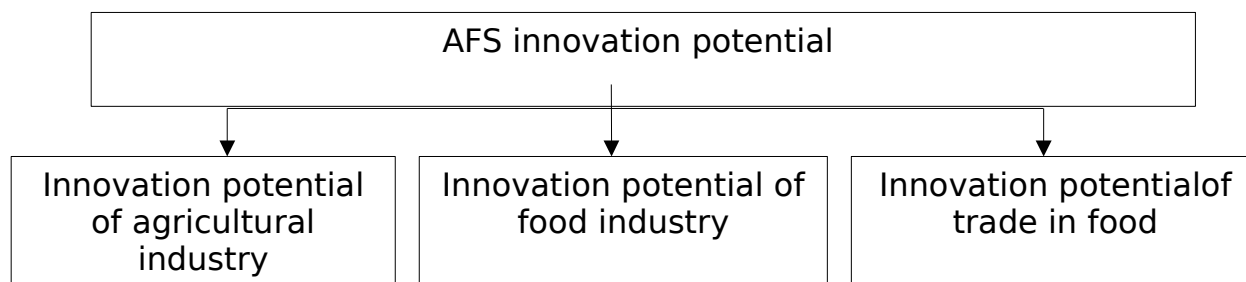


Fig. 3.1. AFS innovation potential structure (created by the authors).

There are several peculiarities of AFS innovation potential. Firstly, AFS innovation potential is partly formed beyond its borders. In particular, research institutions and universities carry out researches in biological and technical sciences, which are subsequently used to create new varieties of agricultural plants, breeds of farm animals and poultry, food technologies, technical means for the production and processing of agricultural raw materials, and trade in food.

Secondly, technical potential of agriculture and food sector is also formed outside the agricultural sector: the development and production of technical equipment for industries is carried out by research institutions and companies specialized in tractor and agricultural engineering, enterprises producing equipment for food industry and trade.

Thirdly, in market conditions, a food consumer raises increased demands for the variety and quality of food products. Therefore, domestic food industry, in order to compete with foreign producers, is forced to formulate a relevant commodity innovation policy, to influence agriculture as a supplier of food raw materials.

In addition, the development of AFS innovation potential should be made taking into account its significance as the most important component of a country's economy, which should ensure food security.

It is determined that the issues of methodology for determining the rate of agriculture sector innovation potential, particularly, the choice of indicators, are not studied sufficiently. Scientific and innovative potential of territorial entities and industries consists of indicators of leading organizations and enterprises, whose potential, in turn, is characterized by a hierarchical system indices of three groups: scientific data; data on innovations; and data regarding the influence of science and innovations on economic growth [12].

Indicators of innovative development of economic systems can be divided into three groups: indicators of research in resources while conducting innovation activities; indicators of investing in innovative processes; and indicators for assessing the effectiveness of innovation activities [3]. The analysis of existing methods made it possible to identify problems in assessing innovation potential that are inherent to economic systems of all levels: the assessment of the innovative potential of an economic system is usually retrospective; comprehensive assessment of innovation potential is reduced only to the sum total of potential components; insufficient application of scientifically substantiated economic and mathematical models and calculation methods [2].

As a result of analysis in the use of methodological approaches to the assessment of innovation potential, it has been proven that the use of most methods for assessing innovation potential in an industry is impossible due to the lack of information or indicators required for evaluation. Therefore, it is necessary to develop a methodology for assessing innovation potential of an economic sector, which would make it possible to assess the potential within existing social data [1].

The final choice of indicators will depend on the choice of the object under study (national economy, economic region, industry or a separate enterprise) and the innovative potential in terms of its use [18].

It is proven that existing methods cannot be used to accurately determine the rate of innovation potential in a particular sphere.

A methodological approach to assess the innovation potential of this sector has been developed by the authors [6]. This method involves inventory of the amount of innovative resources, as well as the possibility of practical implementation of innovation potential in the sector. The approach mentioned above is based on the assumption that the level of innovation potential of the agricultural sector is characterized by the availability of innovative resources, the use of which can result in the production of a certain amount of relevant products on an innovative basis.

Agricultural and food sector innovation potential (AFS) of a national economy is a combination of state resources that provide innovative development of the components of AFS (agriculture, food industry, trade in food).

AFS innovation potential in a particular industry can be determined with a formula (3.1) [6]:

$$IP_{bAFS} = \sum_{i=1}^n IR_i \times P_i, \quad (3.1)$$

where IP_{bAFS} is AFS innovation potential in a particular industry;

IR_i – the amount of i^{th} innovation resource;
 i – the type of innovation resource;
 n – the number of types of innovation resources;
 P_i – production (in value terms) per one unit of i^{th} innovation resource.

Specific values of the innovation potential that can be calculated in accordance with formula (3.1) and could subsequently become the basis for the formation of normative values P_i , can be obtained using economic and mathematical methods.

AFS innovation potential in a particular industry characterizes the upper limit of production growth by maximizing the return on innovative resources. The rate of AFS innovation potential in general (IP_{AFS}) is characterized by the following correspondence (3.2):

$$IP_{AFS} = K_1 IP_a + K_2 IP_{fi} + K_3 IP_{ft}, \quad (3.2)$$

where, IP_{AFS} is the rate of AFS innovation potential;

IP_a , IP_{fi} , IP_{ft} – innovation potential in agriculture, food industry, and trade in food respectively;

K_1 , K_2 , K_3 – coefficients of actual development of innovation potential in accordance with agriculture, processing industry (food production), and trade in food respectively.

It can be assumed that the values of the coefficients K_1 , K_2 , K_3 are within $0 \leq K \leq 1$ and characterize the ability of the AFS corresponding branch to use innovative resources.

The values of these coefficients can be determined using the expert estimation method. The following scale have been developed by the authors and is advised to be used for interpreting calculations:

- very high rate of innovative resources use – 0,9-1,0;
- high rate of innovative resources use – 0,7-0,8;
- average rate of innovative resources use – 0,5-0,6;
- low rate of innovative resources use – 0,3-0,4;
- very low rate of innovative resources use – 0,1-0,2.

Successful innovative development is the key to the power of any country. An insufficient rate of innovation development leads to technological, scientific and social backwardness of a country. The innovative model of economic development is universal. Ukrainian scientists demonstrate a high level of scientific research and the ability to create unique scientific and technological developments, which are not inferior to those created worldwide.

An assessment of innovation potential is a necessary component for the development of innovation strategy. In particular, if there are all the necessary resources and capacities that allow the development and implementation of

innovations, it is then worth applying leadership strategies. If the innovation capabilities are limited, it is then advisable to apply the strategy of inheritance.

Thus, while studying the peculiarities of innovative activity of the agricultural sector, the hypothesis of the study was obtained, which was confirmed by the following:

1) there are specific features inherent to the innovation activity of AFS. These features arise due to the peculiarities of industrial and commercial activity inherent to certain branches which influence the typology of innovations. The possibility to classify innovations in the AFS is substantiated taking into account: a) common scientific methodological approaches to the development of society; b) functional approaches to the AFS; c) the AFS structure as the most important sphere of the economy;

2) expediency of researching innovative potential at micro level (enterprises), meso level (region), and macro level (national economy, economic sectors, and interconnected in sectors in a particular industry of an economy). In particular, macro level is represented by agricultural sector as a set of economic sectors, which provide the production and sale of food products;

3) definition of the innovative potential of the agricultural sector: as a set of innovative resources of sector branches; as a part of scientific and economic potential, capable of producing science-intensive products; as a result of scientific and innovative activity of economic entities that are susceptible to innovations and innovative development on a more qualitative basis in terms of the changes in technological paradigms of a national economy. It is assumed that the development of innovative potential in agricultural sector should be implemented taking into account to ensure the country's food security;

4) innovative potential in agricultural sector is formed due to domestic innovative resources of agriculture, processing industry (food production) and trade, as well as external innovative resources of scientific potential at scientific research institutions and universities that conduct researches in biology and technologies, which are later used to create new varieties of agricultural plants, breeds of farm animals and birds, food technologies, technological means for production and processing agricultural raw materials, and trade in food;

5) the need to improve methodological approaches to determine the rate of innovation potential in agricultural sector. The approaches, proposed by the authors, are based on the inventory of the amount of innovative resources, as well as the possibility of practical implementation of innovation potential in the sector through the use of expert estimation method.

References:

1. Абрамова В.Ю. Методические подходы к оценке инновационного потенциала [Электронный ресурс]. Известия Иркутской государственной академии. 2012. №2. Режим доступа: <http://izvestia.esea.ru>.

2. Аглямов Р.Р. Оценка инновационного потенциала экономических систем: современное состояние и перспективы развития [Электронный ресурс]. Вестник международных организаций. Режим доступа: http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2012/1949/47582_a21b.pdf.
3. Анисимов Ю.П., Шапошникова С.В., Бочарникова О.Ю. Индикаторы инновационного развития экономических систем. Организатор производства. 2007. №3. С. 54–56.
4. Антоненко И.В. К разработке программы домосрочного социально-экономического развития России. Проблемы перехода к инновационной экономике [Электронный ресурс]. Проблемы современной экономики. 2010. №2(34). Режим доступа: <http://www.m-ecopoty.ru>.
5. Антоненко И.В. Типология и классификация потенциала экономической системы [Электронный ресурс]. Проблемы современной экономики. 2010. №2(34). Режим доступа: <http://www.m-ecopoty.ru>.
6. Болдирева Л.М. Інноваційна діяльність в агропродовольчому секторі економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 3. С. 36–40.
7. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс] / Сектор економіки. Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
8. Економічна енциклопедія: в 3-х томах / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. Т. 3. 952 с.
9. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: моногр. / [В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова]. Москва : «Издательство Машиностроение-1», 2007. 284 с.
10. Матросова Л.Н. Формирование организационно-экономического механизма управления инновационными процессами в промышленности: монография. Луганск : Вид-во СУДУ, 2000. 462 с.
11. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. Москва : ИНФРА-М, 2008. 137 с.
12. Новиков В.Ю. Развитие методов оценки инновационного потенциала и инновационных проектов в строительной сфере. Автореф. дис. к.э.н.: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями). Москва, 2010. 20 с.
13. Ожегов С.И. Словарь русского языка / под. ред. Н.Ю. Шведовой [18-е изд., стереотип.]. Москва: Русский язык, 1986. 797 с.
14. Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика: Толковый терминологический словарь / Сост. В. А. Калашиников; под. общ. ред. А.П. Дашкова [4-е изд., испр. и доп.]. Москва : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006. 404 с.
15. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України: моногр. Миколаїв, 2010. 416 с.
16. Смерічевська С.В., Сидич О.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. Альянс наук: учений ученому: Вторая научно-практ. конф. (3-7 октября 2005 г.). Режим доступу: <http://confcontact.com/>.
17. Тимофеева И.О. Инновационный потенциал национальной экономики и его оценки: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. Челябинск, 2005. – 157 с.
18. Федораев С.В. Инновационный потенциал: содержание, структура, методика оценки. Вестник СПУГПС МЧС России. Тематическая рубрика : Экономика, системы управления. Т. 6. Вып. 2. Санкт-Петербург, 2010. С. 23–31.

3.3. Особливості управління інноваційною діяльністю морських портів України

В сучасних умовах інноваційна діяльність та управління людським потенціалом у морських портах є складним процесом. Активізація робітників до інноваційної діяльності відбувається за рахунок впровадження сучасних методів управління, мотивації, стимулювання та навчання, які мають значний вплив на управління персоналом.

Проблема удосконалення процесу управління людським потенціалом входить до найбільш актуальних та таких, що мають безпосередній вплив на кінцеві результати діяльності підприємств. Вагомий внесок у розвиток, оцінку та нарощення людського потенціалу зробили зарубіжні та українські вчені, а саме: М. Армстронг, Г. Беккер, Т. Шульц, І. Фішер, О. Амоша, В. Антонюк, О. Новікова, Л. Безтелесна, В.Близнюк, О.Грішнова, С. Пирожков, В.Приймак, та інші.

Сьогодні морські торговельні порти функціонують в умовах гострої конкурентної боротьби як на внутрішньому ринку країни, так і на міжнародному. Важливим є якість послуг, які надаються портом, тому гостро постає проблема створення необхідних умов для продуктивної праці. Вирішальним фактором ефективності економічної діяльності є персонал організації.

В процесі формування людського потенціалу робітників порту на нього впливають різні фактори: плинність кадрів, заробітна плата, мотивація, методи управління, навчання та підвищення кваліфікації.

Одним з найважливіших питань управління персоналом є забезпечення його належної мотивації до повсякденної праці та конкурентоспроможність продукції та послуг на підставі інноваційності процесів управління.

Сьогодні в Україні існує потужний портовий комплекс. Так у 2017 році вантажообіг в морських портах зберігав позитивну динаміку [1].

Однією з головних проблем морських портів України є система мотивації персоналу, покращення ефективності його діяльності та перехід до інноваційного шляху розвитку. Існують різні аспекти інноваційного менеджменту та досвід міжнародних організацій щодо його впровадження.

Інноваційний менеджмент передбачає таке управління, яке торкається питань організації, планування, стимулювання, контролю реалізації інноваційних проектів на макrorівні, мезорівні (регіональний рівень, рівень кластера, рівень інтегрованих бізнес-груп) і мікрорівні (розробка і реалізація інновацій окремими підприємствами і організаціями). В силу кількісного розширення складу учасників інноваційного процесу, ускладнення вирішуваних завдань - науково-

технічних, господарсько-економічних, комерційних, зростає необхідність розробки методології управління інноваціями, інструментарію техніко-економічної експертизи здійсненності інноваційних проектів.

При розгляді питань управління інноваціями, вибору і реалізації інноваційних стратегій на підприємстві необхідно враховувати мотиваційні механізми інноваційної діяльності на підприємстві. Мотивація інноваційної діяльності виконує важливу задачу впливу на поведінку людини для досягнення цілей інноваційного розвитку. Слабкість мотивації інноваційної діяльності працівників перешкоджає функціонуванню інноваційного процесу на підприємстві. Так як основа будь-якого інноваційного процесу - діяльність людей, що створюють, реалізують, та які впроваджують інновації [2].

Морський транспортний комплекс є багатофункціональною структурою, що задовольняє потребам національної економіки у транспортному забезпеченні. Морські порти є складовою частиною транспортної і виробничої інфраструктури держави з огляду на їх розташування на напрямках міжнародних транспортних коридорів. Від ефективності функціонування морських портів, рівня їх технологічного та технічного оснащення, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку [3].

Основними перевагами морської портової галузі України є: високий експортний потенціал вантажів чорних металів, вугілля, залізорудного концентрату та зернових; наявність потужностей з обробки вантажів; вигідне розташування морських портів для забезпечення транзитних вантажопотоків; наявність нормативно-правової бази щодо можливості залучення приватних інвестицій для розвитку портової галузі; наявність висококваліфікованих спеціалістів портової галузі.

Основними цілями функціонування системи управління персоналом морського торговельного порту є підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності порту, а також формування позитивного іміджу підприємства на світовому ринку. Успішне виконання встановлених цілей вимагає вирішення таких завдань у сфері управління персоналом: повне та ефективне використання трудового потенціалу працівників; забезпечення умов для мотивації персоналу; підвищення ефективності управління персоналом.

Ефективність управління персоналом, найбільш повна реалізація встановлених цілей багато в чому залежать від вибору варіантів побудови самої системи управління персоналом порту, вибору найбільш оптимальних технологій і методів роботи з персоналом.

Оцінка трудової діяльності безпосередньо стосується підвищення ефективності цієї діяльності, оскільки за її результатами з'являється можливість [4]: поліпшувати використання й вдосконалювати розстановку кадрів; виявляти спрямованість підвищення кваліфікації персоналу; стимулювати трудову діяльність персоналу за рахунок забезпечення більш тісного зв'язку оплати праці з її результатами; формувати позитивне ставлення до праці.

Розвиток людського потенціалу та мотивація персоналу впливають на ефективність роботи порту. За даними Морських торговельних портів України та Міністерства Інфраструктури України [5] було проведено аналіз чисельності персоналу за період 2013-2017 рр. і як вона впливає на формування людського потенціалу. Чисельність робітників портів України протягом чотирьох років зменшується. Основними причинами зменшення є скорочення, пов'язані з кризою, невиконання своїх обов'язків та за звільнення за власним бажанням. Кількість персоналу та постійні скорочення можуть негативно вплинути на людський потенціал, зменшити розвиток та впровадження нових ідей та інновацій, також погіршення мотивації до праці. Темп приросту має негативний показник, що також погіршує розвиток людського потенціалу.

Так, наприклад, у «Маріупольському МТП» темп приросту чисельності робітників має негативні значення у 2014 р – -9,30 %; 2015 – -2,88 %; 2016 – -2,83 %; 2017 – -3,51%. Це свідчить про те, що кількість працівників на підприємстві зменшувалась. У «Ізмаїльському МТП» негативний темп приросту виявляється у 2014 р – -3,97 %; та у 2017 р. – -1,58 %. У 2015 та 2016 рр. кількість працівників збільшилась на 1,89 % та 0,14 % відповідно. ДП «Миколаївський МТП» має позитивні значення у 2015 р – 4,17 %, та у 2017 р. – 26,53 %. У даному порті іде зростання чисельності персоналу. У «МТП «Южному» позитивні темпи проглядають з 2016 р. – 0,07 % та у 2017 р. – 0,11 %. «Одеський МТП» має позитивне значення тільки у 2016 році і складає 6,69 %. Ренійський та Чорноморський порти мали негативні значення з 2016 по 2017рр. Більш детальне зображення змін у чисельності персоналу морських портів зображено на рис.3.2 [5].

Як видно з даних рис. 3.2, темпи зростання персоналу негативні. Цей факт не лише повідомляє про втрату резервів в вигляді висококваліфікованого персоналу портів, які є потенціалом для реалізації стратегії інноваційного розвитку транспортної галузі країни. Протягом трьох років найбільш негативний темп приросту мають Маріупольський та Ренійський порти. Для більш детального дослідження впливу на людський потенціал необхідно розрахувати коефіцієнт плинності кадрів (табл.3.6) [5].

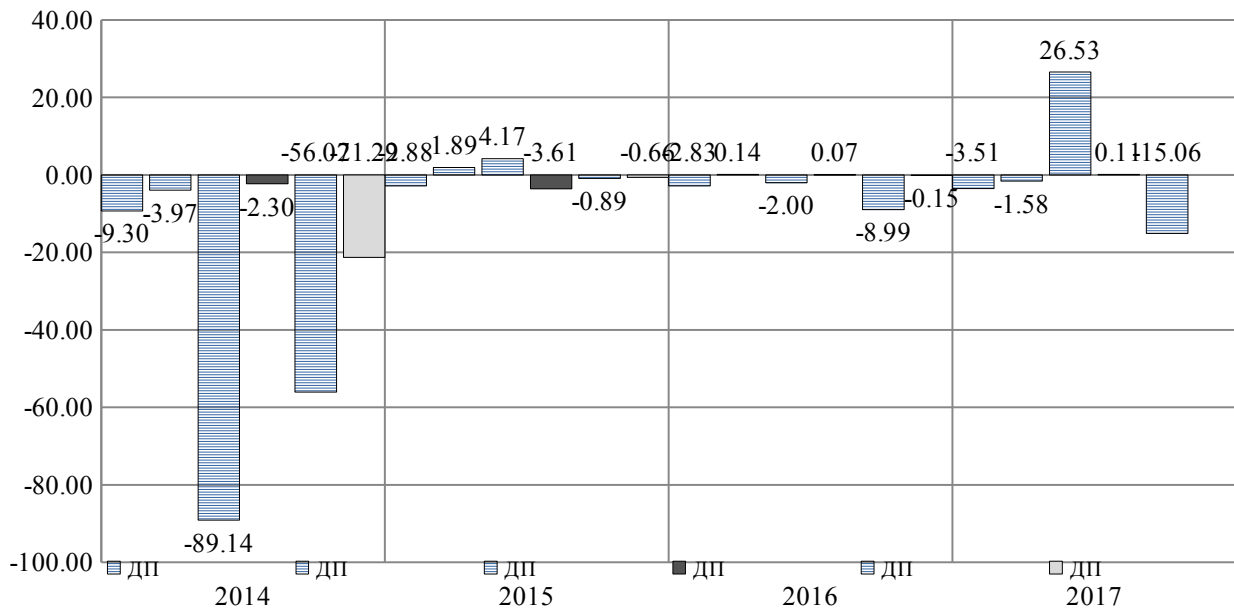


Рис.3.2 – Темпи приросту чисельності персоналу портів України за 2013 -2017рр., %

Таблиця 3.6.

Коефіцієнти плинності кадрів портів (2013 – 2017 рр.)

№	Підприємство	Коефіцієнт плинності персоналу			
		2014	2015	2016	2017
1	ДП «Маріупольський МТП»	10,25%	2,96%	2,91%	3,63%
2	ДП «Ізмаїльський МТП»	4,13%	0 %	0%	1,61%
3	ДП «Миколаївський МТП»	89,14%	0 %	2,04%	0 %
4	ДП «МТП «Южний»	2,35%	3,75%	0 %	0 %
5	ДП «Одеський МТП»	3,38%	8,37%	0 %	5,37%
6	ДП «Ренійський МТП»	56,07%	0,90%	9,88%	17,73%
7	ДП «Чорноморський МТП»	27,05%	0,66%	0,15%	0 %
Всього		16,73%	1,90%	0,52%	1,61%

Найбільша плинність кадрів була у 2014 р. у «Маріупольському МТП» – 10,25 %, «Миколаївському МТП» – 89,14%, «Ренійському МТП» – 56,07 % та «Чорноморському МТП» – 27,05 %. Станом на 2017 рік найбільшу плинність кадрів мав «Ренійський МТП». Для того, щоб зменшити плинність необхідно надавати можливість працівникам реалізувати свої потенційні можливості, створювати відповідні умови праці, будувати мотиваційну схему, що відповідала потребам кожного працівника.

У мотивації персоналу та прагненні до інноваційної діяльності відіграє важливу роль навчання на підвищення кваліфікації робітників, а також кількість виділених коштів на дану перепідготовку. Висококваліфікований персонал — це запорука успіху будь-якого підприємства. Окрім навчання нових робітників роботодавці повинні направляти своїх фахівців на підвищення кваліфікації, перепідготовку, спеціальні курси, семінари, а іноді й допомагати опанувати працівникам інші професії. Навчання персоналу, як і будь-який інший напрям роботи з персоналом, потребує конкретизації та впорядкованості.

У 2016 році кількість грошей на навчання збільшилася у всіх портах у Маріупольському на 125 %, Миколаївському на 1764,28 %, Одеському 6,98 %, Южному на 47,39 % та Ізмаїльському на 57,14 %. У 2017 році – збільшилося у всіх за винятком Маріуполя (знизилося на 3,33 %). Інформацію щодо витрат на навчання персоналу надано на рис.3.3 [5].

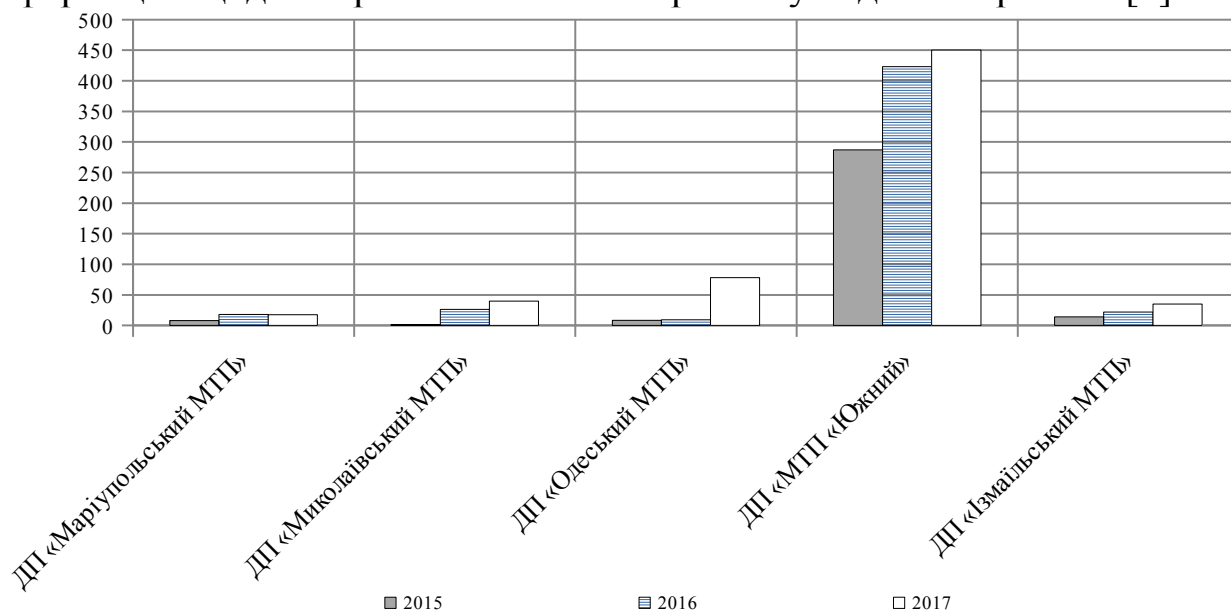


Рис. 3.3. – Витрати на навчання персоналу за 2015-2017 рр., тис. грн

Отже, у ДП «МТП «Южний» протягом п'яти років постійно проводиться підвищення кваліфікації та підготовка персоналу. Найчастіше проводять навчання за програмами професійно-технічного навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації керівників та фахівців, а також та спеціальне та інше навчання. ДП «Миколаївський МТП» протягом п'яти років проводило навчання та підвищення кваліфікації. Найбільш поширені напрямки навчання це головні диспетчери, керівники відділів, експерти с технічного огляду та провідні спеціалісти. ДП «Ізмаїльський МТП». Протягом 2014 - 2017 рр. даний порт займався курсами підвищення кваліфікації для керівників різних посад. На ДП «Одеський МТП» прийом на роботу та призначення на посади працівників здійснюється в межах чинних вимог до кваліфікації на відповідній посаді

(освіта, досвід роботи). Навчання персоналу підприємства (в частині отримання допуску до окремих видів особливо небезпечних робіт, підвищення кваліфікації) проводиться в разі такої необхідності відповідними ліцензованими навчальними закладами на підставі затверджених такими закладами програм.

Таким чином, одним з основоположних факторів розвитку людського потенціалу є надання можливості робітникам у навчанні та підвищенні кваліфікації як на території підприємства, так і у приватних навчальних закладах, надання стимулу та мотивації за рахунок індивідуальних інвестицій для подальшого професійного розвитку, самовдосконалення. Підготовка та перепідготовка добре впливає на здатності та можливості людини, розвиває її потенціал, цінності та прагнення до інноваційної діяльності. Проведений аналіз засвідчує, що не всі підприємства виділяють достатньо коштів на навчання та підвищення кваліфікації персоналу, висока плинність кадрів (нестабільність робочого місця), не приділяється увага щодо розвитку людських ресурсів. Необхідно не тільки приділяти увагу розвитку людського потенціалу, але і мотивувати їх до інноваційної діяльності.

Управління людським потенціалом буде досконалим та ефективним лише тоді, коли працівники максимально будуть використовувати свій внутрішній потенціал та творчі здібності, мати мотивацію для активізації інноваційної діяльності. Мотивація — це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації.

Кожен працівник з плинністю часу вливається в робочу атмосферу і показує нижчі показники праці, ніж тоді, як його прийняли на роботу. Для того, щоб персонал працював результативніше необхідно застосовувати мотиваційний механізм стимулювання праці.

Принципи побудови системи мотивації покликані формувати таку поведінку співробітників, яка необхідна для найкращого стимулювання робітників до інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність залежить від власної ініціативи та зацікавленості персоналу в результатах. Важливим питанням при цьому є створення такого режиму праці на підприємстві, який був би максимально наближеним до творчого режиму і сприяв би виникненню інноваційних рішень. Мотивація інноваційної діяльності є бажаною функцією підприємства. До інновацій не прагне той керівник, який постійно критикує підлеглих, вбиває їхню ініціативу, так як ініціативність працівників — одна з головних переваг, яка дозволяє підприємству зростати і розвиватися.

Індивідуальні чи колективні мотиви учасників інноваційної діяльності в сучасних умовах досить складні і не обмежуються лише матеріальними інтересами. Основним завданням ставляться створення преміальних фондів за освоєння і випуск нової продукції, введення нових систем оплати праці - «план участі в прибутках», система «доплат за знання».

Формування системи мотивації персоналу до інноваційної діяльності повинно здійснюватися на засадах комплексності – така система повинна включати матеріальну і нематеріальну мотивацію. Внутрішня мотивація працівників із врахуванням їхньої участі в нових, перспективних, інноваційних проектах є дуже ефективною. Вона дає змогу самореалізуватися, бути заслужено визнаним, а це створює в робітника задоволення від виконаної роботи і підштовхує його до інноваційної активності. Більш детальна повна характеристика за сучасними напрямками мотивування робітників морських портів України до активної інноваційної діяльності та прояву творчості наведена у табл.3.7 [6-7].

Таблиця 3.7

Напрямки мотивування робітників для підвищення інноваційної активності

Напрямки мотивування робітників	Характеристика
1	2
Бонуси (матеріальні і нематеріальні)	Додаткові премії; виплати та подарунки у святкові періоди; надбавки за відсутність прогулів за певний проміжок часу; виплати за стаж роботи; ділові відрядження (не тільки працівника, а і дружини, друга в поїзді).
Вільний час	Виплати за активну та творчу діяльність; робота у додаткові та вихідні дні; скорочення тривалості робочого дня за рахунок високої продуктивності праці.
Трудове або організаційне стимулювання	Можливість участі робітників в управлінні; можливість прояву своїх творчих здібностей у роботі; творчі відрядження.
Винагороди	Публічні заохочення; грамоти, значки; надання звання; дошка пошани.
Організація харчування	Забезпечування безкоштовними обідами; власна їдальня на території.
Освіта	Навчальні заклади, які мають стипендіальні програми при навчанні.
«Золотий парашут»	Компенсаційні виплати, закріплені в трудовому договорі керівному складу певної ланки при звільнені.
Змагання	Проведення внутрішніх змагань та конкурсів для поліпшення стосунків у колективі.
Кімнати відпочинку	Надання можливості протягом робочого дня відпочити у спеціально відведено місці у певний час.

1	2
Корпоративні поїздки	Спільні поїздки на природу, спортивний відпочинок, екскурсії, театральні прем'єри, кіно, пікнік – згуртованість колективу.
Знижки чи вигідні контракти зі сторонніми фірмами	Контракти зі сторонніми фірмами на послуги для співробітників, пільговий абонемент в тренажерний зал або басейн, можливість у певний день відвідати кінотеатр сім'єю за пільговим квитком.
Компенсації	Витрати на мобільний зв'язок, бензин, техобслуговування автомобіля, проїзд на громадському транспорті.
Пам'ятний подарунок	Предмет зовсім не обов'язково повинен бути дорогим, головне, щоб працівник відчув небайдуже до себе ставлення.
Нетрадиційний підхід до мотивації	Якщо на робітника не діють стандартні методи мотивації, тоді, наприклад, закупівля особливих матеріалів або обладнання, яке стане в нагоді йому в роботі. Такий підхід можна застосовувати до трудоголіків, які «живуть» роботою.
Особистий контакт	Надання можливості розмови з керівництвом всім підлеглим, навіть тим, хто стоїть на нижній сходинці.

Система мотивування має бути прозорою, щоб кожен працівник зміг би прорахувати, яких зусиль йому необхідно докласти для досягнення конкретного результату. Перед застосуванням системи мотивації, слід врахувати те, що вона повинна реалізовуватись на засадах комплексності, тобто така система повинна включати матеріальну і нематеріальну мотивацію.

Усі вище перелічені форми мотивації і стимулювання праці можна запровадити у морських портах України вже в найближчому майбутньому. Працівників слід мотивувати не так, як вважають за потрібне вищі керівники підприємства, а так, як хочуть цього самі працівники – урахування цього принципу є однією з необхідних передумов забезпечення максимальної задоволеності роботою.

Отже, мотивування, як інструмент підвищення інноваційної активності людського потенціалу відіграє важливу роль. Розвиток людського потенціалу до інноваційної діяльності у морських портах, використовуючи різноманітні мотиваційні механізми гарантує стабільний розвиток на економічному ринку, прибуткове функціонування, безперервний розвиток персоналу підприємства, зменшення плинності кадрів, а головне – швидкий позитивний економічний ефект.

Список використаної літератури:

1. *Адміністрація морських портів України* URL: <http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty>.

2. Огороднікова Н.Л. Шляхи підвищення мотивації персоналу портової галузі до інноваційної діяльності. [Електронний ресурс] – Режим доступу URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_31\(2\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2016_31(2)_5).

3. Наврозова Ю.А., Лісова І.Д., Версанова Г.А. Основи економіки морського транспорту: навчальний посібник. Одеса: ОНМУ, 2010. 190 с.

4. Просянчу В. Дослідження показників інтенсивності праці в морському порті [Електронний ресурс] – Режим доступу URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/4718/1/Просянчук%20В..pdf>.

5. Міністерство Інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/>.

6. Плугіна Ю.А. Сучасні методи професійного розвитку персоналу організації. [Електронний ресурс] – Режим доступу URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennye-metody-professionalnogo-razvitiya-personala-predpriyatiya>.

7. Мотивація співробітників: способи підвищення ефективності діяльності. [Електронний ресурс] – Режим доступу URL: <http://jwoman.in.ua/motivatsiya-spivrobotnikiv-sposobi-pidvishhennya-efektivnosti-diyalnosti.html>.

РОЗДІЛ 4

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

4.1. Розвиток об'єктного регулювання банківської системи в Україні

Об'єкти регулювання банківської системи, на нашу думку, включають:

- а) виробників і споживачів банківських послуг;
- б) види банківської діяльності;
- в) види фінансових послуг для банків (згідно Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [1]);
- г) види фінансових інструментів (згідно П (С) БО «Фінансові інструменти» [2] і Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» [3]).

Для їх розвитку пропонується:

- кардинальна зміна монетарної політики НБУ: неінфляційна кредитна експансія має стати головним чинником економічного розвитку. Як наслідок – насичення економіки кредитами до 70–80 %, капіталізація ринку акцій – 90–95 % ВВП;
- зважена політика НБУ щодо вартості кредитів банківських установ і дохідності державних цінних паперів;
- оптимізація валютних резервів через їх відносне зниження і диверсифікацію, відмова від штучної фіксації курсу гривні як способу боротьби з інфляцією, встановлення плаваючого курсу гривні у широкому діапазоні (з поступовим його зниженням із зниженням відсотка);
- забезпечення фінансової стійкості і зниження системних ризиків; перехід від спекулятивного розвитку фінансового сектору, що залежить від іноземних інвестицій, до стійкої моделі, що базується посиленні внутрішнього платоспроможного попиту, націленого на довгострокове інвестування, модернізацію економіки;
- спрямування касових залишків бюджету на підтримання внутрішнього попиту й інвестування у межах країни;
- запровадження емісії державних цінних паперів з різними вбудованими опціонами, зокрема опціонів захисту від інфляції, зміни обмінного курсу;
- створення єдиної бази кредитних історій у формі НКО, реалізація її взаємодії з державними регуляторами щодо забезпечення достовірності інформації по суб'єктам кредитної історії, посилення відповідальності посадових осіб кредитного бюро за порушення інформаційної безпеки, розширення переліку інформації, що йому надається;

– сприяння прямому іноземному інвестуванню, корпоративному контролю, венчурному фінансуванню; створення системи дешевого масового кредиту (5–6 %) через кредитно-депозитні схеми та мікрокредитування;

– податкове стимулювання вкладень у довгі активи, пріоритетні види економічної діяльності та регіони; введення корпоративних інвестиційних та пенсійних планів, індивідуальних пенсійних рахунків під податкові пільги;

– забезпечення об'єктивної оцінки бізнесу, справедливого механізму розподілу прав власності;

– захист інтересів суб'єктів, які залучені до функціонування банківської системи; посилення фінансового потенціалу середнього класу;

– використання маркетингового підходу до клієнтів різних банківських установ і створення єдиної інформаційної бази даних із вивчення потенційного споживача банківських послуг;

– розвиток фінансових супермаркетів, які надаватимуть широкий спектр фінансових операцій, забезпечувати економію на ефекті масштабу;

– створення служби фінансового омбудсмена;

– організація «кредитної фабрики» [4] (системи спрощеного отримання кредитів малими та середніми підприємствами), яка рефінансуватиме кредити, надаватиме за ними гарантії і субсидії із компенсації частини відсоткової ставки;

– розподіл іпотечних ризиків між клієнтом і банківською установою за схемою «купівля – оренда», що полягає у спільному володінні і здачі в оренду: банк і клієнт придбавають нерухомість, а надалі із погашенням щомісячних платежів частка останнього в об'єкті зростає, при цьому він продовжує сплачувати банку орендну плату за належну йому частку допоки поступово не виплатить всю вартість нерухомості і не стане його власником;

– спрощення входу на фінансові ринки для учасників («єдиний термінал» і міжбіржова система для угод на будь-яких ринках України) з мінімальними трансакційними витратами;

– поступове формування інтегрованого фінансового посередника – фандрайзера (фандрайзинг (від англ. «to raise funds» – збільшувати ресурси) – діяльність із залучення коштів, необхідних для здійснення діяльності нефінансових корпорацій і некомерційних організації, включаючи реалізацію неприбуткових програм і проектів). Основними його суб'єктами виступлять: фінансові і нефінансові корпорації; інвестори у фандрайзинг; фандрайзингові фірми і центри (консалтинг, навчання і надання інформації);

– забезпечення ефективності і прозорості роботи усіх банківських установ. Важливо впровадити методика визначення прозорості

Standard&Poor`s і розроблений МВФ Кодекс належної практики забезпечення прозорості грошово-кредитної і фінансової політики. Звичайно, за існування кількох регуляторів діяльності фінансових установ важко порівняти рівень прозорості банків й інших структур, створити таку універсальну методику, яка дозволить інвестору обрати тип фінансового інвестування. Використання Кодексу дасть змогу забезпечити фінансовій інформації: 1) якість; 2) достовірність; 3) своєчасність розкриття; 4) обґрунтованість.

Методика оцінювання рівня прозорості банків має включати у себе такі етапи: виявлення фінансової компоненти прозорості (фінансові прогнози, річна фінансова звітність за МСБО; повна інформація про угоди; показники ліквідності, дані про аудитора і його винагорода, прогноз доходів тощо); виділення критеріїв і показників такої оцінки; виявлення ступеня прозорості за кожним критерієм і виявлення недостатньо розкритих елементів фінансової інформації;

– подальший розвиток ринку цінних паперів з метою реалізації ефективного банківського інвестування: поява нових ліквідних інструментів, передусім, у ході IPO; розширення нормативно-правової бази і умов для розвитку строкового ринку; прийняття законів «Про сек'юритизацію», «Про похідні фінансові інструменти».

– запровадження державно-приватного партнерства, створення необхідних формальних правил (рис. 4.1.), які підвищать інституційну ефективність банківської системи та якість її послуг, що виробляються.

У підсумку зазначені заходи сприятимуть економічному розвитку України. Нинішній фінансовій політиці не вистачає прагматичності, адже вона концентрується здебільшого на загальних оздоровчих заходах, що націлені переважно на нормалізацію нормативно-правової бази і частково структури управління банківської системи. Нині прийнято ряд нормативно-правових актів, що регламентують окремі сфери банківської діяльності. Проте ці інституційні атрибути можуть існувати ніби потенційно, у певному «віртуальному» просторі, з великим лагом між інновацією і її безпосереднім функціонуванням. На нашу думку, важливим є не тільки прийняття формальних правил, а й забезпечення реальних заходів із впровадження їх у банківську діяльність.

Як показують наші дослідження [5; 6], розвиток банківської системи досі стикається з необхідністю виокремлення проблем методологічного характеру, передусім чинників, що визначають ефективність її функціонування, а також кон'юнктуру. До них можна віднести такі:

1) тип економічної і політичної системи, яка визначає економічні рішення. Тож володіння правом діяти в якості банківської установи і виробляти банківські послуги відкриває широкі можливості для розвитку цієї системи.



Рис. 4.1. Державно-приватне партнерство у банківській системі
Джерело. Побудовано автором.

Великого значення набуває також політична і соціальна стабільність, адже за їх відсутності банківська діяльність набуває спекулятивного характеру;

2) макроекономічна і фінансова політика держави, що впливають на систему економічних інтересів банків та інших суб'єктів ринку банківських послуг, оскільки стримує або, навпаки, стимулює розвиток банківської системи;

3) структура власності, що встановлює систему економічних інтересів суб'єктів і на цій основі базові параметри попиту на банківські послуги і структуру банківської системи. Власність у великих частках меншою мірою є придатною для великого ринкового обороту, оскільки останній передбачає множинність фінансових інструментів і послуг. Переважання крупних власників і їх економічних інтересів призведе до стискування банківської системи, спрощення її інституційної структури;

4) неформальні норми, адже моделі економічної поведінки домогосподарств і прийняття рішень щодо співпраці з банками різняться від країни до країни;

5) структура економіки за видами економічної діяльності та джерела інвестиційних ресурсів, які формують причинно-наслідкові зв'язки впливу

на банківську систему. Наприклад, дефіцит інвестиційних ресурсів прямо впливає на попит на банківські послуги; податковий тиск знижує кількість вільних грошових коштів суб'єктів економіки; валютна політика і відсоткові ставки визначають ресурсні кордони банківської системи, активність іноземних інвесторів, ступінь спекулятивності фінансових операцій;

6) фінансова глибина економіки, ключовим показником якої є монетизація господарської діяльності. Зі зростанням фінансової глибини економіки і задоволенням потреби у фінансових ресурсах формується необхідність розвитку широко диверсифікованої банківської системи та ефективного перерозподілу грошових ресурсів;

7) життєвий цикл банківської системи від стадії народження (високі ризики і транзакційні витрати, асиметрія інформації, становлення банків тощо) до зрілості (стабілізація, зменшення ризиків, інституційне забезпечення тощо). Накопичені проблеми в структурі цієї системи, диспропорції в їх організації і регулюванні, дисбаланс окремих елементів і зв'язків між ними визначають спроможність виконувати покладені на неї функції;

8) стадії економічного циклу і кон'юнктура ринку капіталу. Як показує досвід, динаміка попиту на банківські послуги слідує за ринковою кон'юнктурою. Сьогодні довгі цикли світової економіки пов'язують більшість країн світу, а короткі цикли національних економік носять радше поверхневий характер. Ці хвилі у підсумку значно впливають на структуру і динаміку розвитку банківських систем різних країн;

9) диверсифікація банківських послуг; з насиченням економіки цими послугами відбувається насичення економіки грошовими ресурсами, збільшується попит споживачів, а у підсумку це має привести до підвищення рівня життя домогосподарств;

10) регіональна належність банківської системи, адже іноземні портфельні інвестори спершу приймають рішення про вкладення коштів у конкретний регіон світу, а потім розміщують капітал в конкретній країні. При цьому береться до уваги класифікація країн на розвинуті і країни, що розвиваються;

11) світові ціни на товарних ринках, передусім нафти і сировини, адже дисбаланси на цих ринках позначаються на економічних процесах. Україна як постачальник сировини і напівфабрикатів в інші країни світу залежить передусім від цін на енергоносії;

12) порівняльна конкурентоспроможність країни і банківської системи країни, що визначається світовими організаціями за допомогою певних індексів, передусім Глобального індексу конкурентоспроможності. При цьому її конкурентоспроможність значною мірою обмежується конкурентоспроможністю країни. Наприклад, надійний емітент не може

мати інвестиційний рейтинг вищий за суверенний, який, скажімо, є спекулятивним;

13) залежність від інших ринків капіталу, адже Велика сімка країн формує сьогодні 80 % світової капіталізації і проблеми у цих країнах автоматично призводять до виникнення кризових явищ в інших країнах світу. Перші домінують у світових фінансах, визначають фінансову політику, тож кількісне і якісне зростання банківських систем країн, що розвиваються, у підсумку залежатиме від розвинутих країн.

Врахування банками як основними акторами інституційного середовища фінансового сектора цих методологічних підвалин має принципове значення як розробки стратегії розвитку цього сектора, так і для формування умов, що забезпечують її реалізацію в умовах глобалізаційних явищ.

Стратегія розвитку фінансового сектора в Україні, зокрема і банківської системи, має включати певні ключові показники (табл. 4.1):

Таблиця 4.1

Матриця характеристик фінансового сектора

	Фінансові корпорації	Фінансові ринки
Глибина	Внутрішні кредити депозитних корпорацій (крім кредитів уряду), % ВВП	Капіталізація національних емітентів, % ВВП
	Питома вага банківського капіталу в активах, %	Капіталізація ринку акцій, млн. дол.
	Депозити, % ВВП	Загальна вартість проданих акцій, % ВВП
	Середньорічні темпи зростання грошей і квазігрошей (M2), %	Корпоративні боргові цінні папери, % ВВП
	Додана вартість фінансового сектора, % ВВП	Державні боргові цінні папери, % ВВП
		Іноземні боргові цінні папери, % ВВП
	Акції, якими торгують, % ВВП	

Доступність	<p>Рахунки на тисячу дорослих (комерційні банки) Філії на 100 тис. дорослих (комерційні банки) Населення з банківськими рахунками, % опитаних Підприємства з кредитними лініями, % фірм Підприємства з кредитними лініями, % невеликих фірм Частка дорослого населення на обліку у державних кредитних реєстрах, % Частка дорослого населення на обліку у приватних бюро кредитних історій, % Індекс сили юридичних прав, % Індекс глибини кредитної інформації, %</p>	<p>Кількість національних компаній, які мають біржове котирування, на млн жителів Ринкова капіталізація за межами топ-10 найбільших компаній, % Вартість, що обертається за межами топ-10 акціонерних компаній, % Дохідність державних облігацій (3 місяці і 10 років) Відношення внутрішніх до усіх боргових зобов'язань Відношення корпоративних до всіх внутрішніх боргових зобов'язань Нові випуски корпоративних облігацій, % ВВП</p>
Ефективність	<p>Кредитні відсоткові ставки, % Депозитні відсоткові ставки, % Кредитно-депозитний серед, % Непроцентні доходи, % загальних доходів Накладні витрати, % сукупних активів Прибутковість, рентабельність активів (рентабельність власного капіталу) Індикатор Буна (Херфіндаля, <i>H</i>-статистика)</p>	<p>Коефіцієнт обороту торгівлі акціями, % Синхронність цін (спільний рух) Вплив цін Ліквідність / трансакційні витрати Спред купівлі-продажу державних облігацій Оборот облігацій (корпоративних, публічних) на фондовій біржі Розрахунок ефективності</p>
Стійкість	<p>Z-рахунок (можливість дефолту) Коефіцієнти достатності капіталу Співвідношення якості активів Коефіцієнти ліквідності Інші (чиста валютна позиція до капіталу тощо)</p>	<p>Річні зміни глобального індексу акцій S&P, % Волатильність (стандартне відхилення / середнє) індексу цін акцій, національний індекс облігацій Асиметрія індексу (ціна акції, національної облігації) Відношення ціна/прибуток (P/E) Дюрація Відношення короткострокових до всіх облігацій (корпоративних, міжнародних) Кореляція з найкращими облігаціями (Німеччина, США)</p>

Джерело: складено автором на основі [8].

- 1) розмір фінансових інститутів і ринків (фінансова глибина);
- 2) міра доступу споживачів фінансових послуг до фінансових інститутів і ринків (доступність фінансових послуг);

3) ефективність фінансових інститутів і ринків щодо виробництва фінансових послуг (ефективність);

4) стійкість фінансових інститутів і ринків (стійкість). Наразі глибокий фінансовий сектор не завжди забезпечує високий рівень доступності фінансових послуг; високоефективний фінансовий сектор не обов'язково стійкіший за менш ефективні тощо. Кожна з цих характеристик має зв'язок з аспектами більш широких інституційних трансформацій. Ці показники не повинні мати директивного характеру, а носити більше індикативний характер і забезпечувати поступовий рух до заданого вектору. В сучасних умовах така задача не ставилась на державному рівні.

В умовах здійснення суспільних трансформацій в Україні під вітчизняною фінансовою наукою має стояти завдання не тільки опису того, що відбувається з банківською системою у період її реформування. Більш важливим завданням є розробка такого наукового підходу, який би дозволив би в умовах теорій, що не працюють, й інституційного вакууму сприяти підвищенню рівню організованості цієї системи в країні. При цьому варто зважати на тенденції розвитку ринків капіталу і розробити заходи із забезпечення стійкого розвитку фінансового сектору України у цілому, передусім у напрямку підвищення економічного зростання та розвитку.

Список використаної літератури:

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: Закон України: від 12.07.2001 № 2664. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів: від 30.11.2001 № 559. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

3. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]: Закон України: від 23.02.2006 № 3480-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15>.

4. Идрисов Г. Формирование предпосылок долгосрочного роста: как их понимать / Идрисов Г., Стинельников-Мурьев // Вопросы экономики. – 2014. – № 3. – С. 4–20.

5. Коваленко Ю. М. Изменение парадигмы регулирования финансового сектора экономики / Ю. М. Коваленко // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – Курск, 2013. – № 5. – С. 6–8.

6. Коваленко Ю. М. Рівні регулювання фінансового сектору в Україні / Ю. М. Коваленко // Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. – 2017. – Вип. 1. – С. 68–77.

9. Коваленко Ю. М. Інституційна організація фінансового сектору економіки / Ю. М. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2 (29). – С. 3–8.

8. Čihák M. Benchmarking Financial Development Around the World [Електронний ресурс] / M. Čihák M., A. Demirgüç-Kunt, E. Feyen, R. Levine. // Policy Research Working Paper. – World Bank, Washington, DC. – 2012. – №6175. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2152254.

4.2. Електронні кредитні платформи як потенційна загроза діяльності «класичних» банків

Останнім часом у світі та в Україні швидко зростає кількість та масштаб діяльності компаній, що замість банків визначають платоспроможність фізичної або юридичної особи, після чого знаходиться інвестор, який бажає виділити кошти для кредитування. Дана форма кредитних відносин теоретично в змозі знищити банки як суб'єкти кредитування. Проте ще кілька років тому електронні кредитні платформи виглядали експериментаторами. Однак на сьогодні «піонери» цього ринку мають мільярдну капіталізацію.

Крім категорії «кредитні електронні платформи», спеціальна література та мережеві ресурси використовують поняття «фінтех-кредитування», «P2P-кредитування», «народне кредитування», «краудфандінг», «краудлендінг», «рівноправне кредитування», «соціальні позики», «соціальне кредитування», «однорангове кредитування», «кредитування від людини до людини». Відповідно до визначення, що пропонує НБУ, P2P (Peer-to-Peer) кредитування – спосіб позичання коштів між особами, які не пов'язані між собою, без залучення фінансового посередника. Зазвичай позики надаються за допомогою онлайн-платформ, які беруть комісію за надання позик.

Ідея P2P-кредитування спочатку була такою: «класичний» банк, що залучає депозити та надає кредити, може бути замінений онлайн-алгоритмом, який виконує ті самі функції, проте не несе витрат на мережу відділень, персонал та керівництво. Як наслідок, кредитори теоретично можуть отримувати більш високу ставку при інвестуванні ресурсів, натомість позичальники – значно «дешевші» кредити. При цьому кредитна платформа не приймає на себе кредитних ризиків, адже всі кредити надаються за рахунок коштів інвесторів. Онлайн-сервіс лише здійснює аналіз платоспроможності позичальників та надає послуги зі збору простроченої заборгованості.

Активний розвиток P2P-кредитування розпочався у 2005 р. [6]. Першою компанією у США, яка почала пропонувати рівноправні кредити, в 2006 р. стала «Prosper», дещо пізніше на ринку з'явився «Lending Club». У Великобританії у цей же час з'явилась «Zopa» (Zone of Possible Agreement) [7]. Перші компанії спеціалізувались на роздрібному кредитуванні. Проте в останні роки набуває популярності P2B-кредитування (кредитування юридичних осіб, у першу чергу – компаній малого та середнього бізнесу).

Корпорація «Lending Club» була заснована у 2007 році. Алгоритм функціонування цієї установи схожий на модель функціонування соціальних мереж. Позичальники (фізичні особи) заповнюють на сайті

стандартну форму, у якій вказують особисті дані, адресу, джерела доходу та очікувану суму кредиту (від 1 до 35 тис. дол. США). Після чого «Lending Club» здійснює оцінку кредитоспроможності потенційного позичальника. На підставі кредитної історії, бажаної суми кредиту, її відношення до розміру доходу та інших показників платформа вирішує, чи варто публікувати його запит на сайті. З урахуванням попередньої кредитної історії та цілі позики сервіс надає даній заявці рейтинг, якому відповідає процентна ставка, що може коливатись від 6% до 30%. Позики надаються на строк від 3 до 5 років. В останньому випадку ставка зростає, а також додаються додаткові комісійні збори. Позику можливо повернути достроково без сплати комісії. Інвестори переглядають перелік заявок і самостійно обирають позичальника, з яким готові співпрацювати. Кредит може бути наданий виключно за ставкою, яка встановлена «Lending Club», проте кредитори мають можливість визначити обсяг коштів, який вони готові виділити конкретному позичальнику. Отже, кредитори заробляють на процентах, «Lending Club» - на комісіях, які стягуються з позичальників, а також на платі за обслуговування, яка стягується з інвесторів. Підприємствам пропонуються більш гнучкі умови кредитування: компанії можуть подати заявку на кредит розміром до 300 тис. дол. США, при цьому строк повернення знаходиться в межах від 1 до 5 років. Процентні ставки також коливаються від 6 до 30%. У випадку, якщо позичальник припиняє щомісячні платежі, компанія протягом 1-2 місяців намагається вирішити проблему шляхом перемовин. Натомість, у разі, якщо це не вдається, «Lending Club» передає проблемну заборгованість колекторському агентству. Компанія також має можливість подати на позичальника позов до суду і домогтися стягнення його активів (житла, банківських вкладів, заробітної плати тощо). Крім того, «Lending Club» може продати списаний борг. На початку свого існування «Lending Club» позиціонував себе як своєрідну соціальну мережу, що допомагає сформувати зв'язки на основі загальних для контрагентів ознак – місця проживання, освіти, професійної діяльності. Для цього був розроблений особливий алгоритм, який базувався на наступній теорії: ймовірність дефолту позичальника перед контрагентом, з яким у нього багато спільного, буде меншою. Пізніше «Lending Club» змінив стратегію на протилежну. На сьогодні анкети позичальників не містять персональних даних, що дозволяє їм зберігати анонімність. При цьому основна увага приділяється використанню алгоритмів визначення кредитоспроможності позичальника [11].

Важливим імпульсом, що стимулював розвиток P2P-кредитування, стало зростання частки відмов у кредитуванні з боку банків, зумовлене розвитком світової фінансової кризи. Зокрема, у Великобританії 79% P2P-позичальників спочатку намагалися отримати кредит в банку, проте банки

готові були його надати лише 22% позичальників [5]. До цього слід додати маловідомий факт, що більше 50% дорослого населення Великобританії не довіряє банкам [15]. Слід також зазначити, що саме у Великобританії у 2016 р. була зафіксована рекордна сума P2P-кредиту (14,5 млн. фунтів), який був наданий на базі електронної платформи «Nucleus Commercial Finance», що належить компанії «Industrial Metal Services» [13]. Натомість старіший та найбільш відомий британський сервіс P2P-кредитування «ZOPA» відзначив перший мільярд фунтів наданих кредитів ще у 2015 р. При цьому кількість клієнтів цієї платформи на той час становила 207 тис. осіб (61 тис. кредиторів та 146 тис. позичальників) при середньому рівні ставок у 5% річних [15].

Підштовхнула розвиток нової індустрії іпотечна криза 2007-2008 рр. у США. Як наслідок, регулятори, пасивність яких багато хто вважав головною причиною кризи, почали активно регулювати банківську галузь. Були прийняті нові закони, правила та рекомендації. На банки накладалися багатомільярдні штрафи за їх порушення. Як наслідок, американські банки практично закрили доступ до кредитів для цілих верств населення та значної кількості фірм. Натомість P2P-компанії, які не потребували банківської ліцензії та не підпадали під державне регулювання, отримали величезний приплив клієнтів. При цьому ставки по кредитах швидко виростили до 40% річних для малого бізнесу та до 24% для фізичних осіб. Отже, інвестори гарантовано заробляли 7-10% річних вже з урахуванням всіх можливих ризиків неповернення кредитів. Венчурні інвестори почали вкладати в онлайн-кредитування мільярди доларів. Швидко виникли сотні P2P-стартапів та інфраструктурних проектів, що їх обслуговували. На ринку з'явилися інституційні інвестори, що дало додатковий поштовх новій індустрії [1].

Станом на середину 2017 р. ставки по P2P-кредитах у США залишались на рівнях, привабливих як для інвесторів, так і для позичальників (6%-36%), при тому, що середня ставка по банківських карткових кредитах складала 12%.

У 2015 р. «Lending Club», що на той час вже надав кредитів на 15 млрд. дол. США, провів IPO, по результатах якого залучив майже 1 млрд. дол. США. Тоді ж обсяг ринку онлайн-кредитування перевищив 50 млрд. дол. США і, за прогнозами «Morgan Stanley», міг зрости до 300 млрд. дол. США вже до 2020 року. На той момент часу у багатьох експертів з'явилось враження, що нова індустрія перемогла, і «Класичні» банки приречені. Натомість у травні 2016 р. стало відомо про перекручування звітності, інсайдерські кредити та інші зловживання з боку топ-менеджменту та власників «Lending Club», що призвело до падіння акцій не лише даної корпорації, але негативно позначилось на всіх учасниках нового ринку. Як наслідок, з американського ринку P2P-кредитування пішли інституційні та

венчурні інвестори, значна частина клієнтів, дрібні учасники ринку збанкрутували, а великі зафіксували значні збитки. Паралельно з поширенням проблем нової індустрії традиційні банки почали поступово переглядати власні технологічні процеси. Зокрема, «Chase», «Bank of America» та інші установи усвідомили, що P2P-кредитування користується попитом, отже оперативно повернулись у бік нового ринку. «Chase» оголосив про партнерство з одним із лідерів нової індустрії «OnDeck», і став використовувати технологічну платформу компанії, щоб надавати кредити малому бізнесу. «Goldman Sachs» відкрив новий банк «Marcus», який багато в чому дублював модель «Lending Club». Інкубатор «Citibank» почав підтримувати ті стартапи нової індустрії, що можуть бути корисні банку. Більшість онлайн-кредиторів усвідомили, що для них партнерство з банками – єдина можливість вижити. Внаслідок цього на ринку стали з'являтися фірми, що складаються з колишніх співробітників онлайн-кредиторів, які пропонують банкам своє програмне забезпечення. У березні 2017 р. відбулась найбільша конференція у сфері онлайн-кредитування «Lendit», але «класичних» онлайн-кредиторів на ній вже було обмаль, адже більшість із них позиціонували себе як технологічних провайдерів для банківської індустрії. Основний спонсор та найбільший учасник ринку «Lending Club» почав виступ з того, що бачить свою стратегію у партнерстві з банками. Отже, очікуваної революції у банківській сфері не відбулось, проте нові технологічні можливості очевидно пішли банкам на користь [1].

На сьогодні основними гравцями у сфері електронних кредитних платформ на світовому ринку є «Funding Circle», «Biz2Credit», «Kabbage». З їх допомогою бізнес може отримати кредит на суму від 50 до 500 тис. дол. США [12]. Серед найбільш популярних P2P-компаній – транснаціональна «Kiva», «Communitylend.com» (Канада), «Smava.de» (Німеччина) [7]. Крім того, з'являються спеціалізовані майданчики. Наприклад, у США це – «SoFi» та «CommonBond», які працюють у сегменті рефінансування освітніх кредитів. «MarketInvoice», «BlueVine», «FundBox» працюють в сегменті рефінансування дебіторської заборгованості. Компанії-позичальники можуть отримати кредит під заставу вимог або товару в обороті. Окремі компанії є посередниками при наданні позик під заставу комерційної нерухомості або при кредитуванні з поручительством [12]. Як наслідок, світовий обсяг ринку P2P виріс з 1,2 млрд. дол. США у 2012 р. до 64 млрд. дол. США у 2016 р. і є одним із найбільш динамічно зростаючих сегментів ринку роздрібного кредитування у світі.

У зв'язку з тим, що найбільші (а також найстаріші і найвідоміші) P2P-платформи («Lending Club», «Prosper» і «Zopa») працюють на ринку споживчого кредитування, у більшості людей P2P-кредитування

асоціюється саме зі споживчими позиками. Проте останніми роками у світі з'явилися нові ніші P2P-кредитування, що за своїми обсягами іноді перевершують традиційні ніші. Це, зокрема [1]:

1. Позики бізнесу (від 50 до 500 тис. дол. США терміном на декілька років). Існують також більш інноваційні продукти, що працюють за принципом «кредитної картки для бізнесу». У цьому випадку компанії схвалюється певний ліміт, а далі вона може отримувати кошти, повертати їх у будь-який час, а проценти сплачувати лише за час фактичного користування грошима). Основні гравці цього ринку: «Funding Circle», «Biz2Credit», «Kabbage».

2. Іпотечні кредити (під заставу житлової нерухомості) – величезний ринок, однак після кризи 2007-2009 рр. він перебуває під сильним регулюючим впливом з боку держави. Кілька сервісів тільки починають свою роботу в цьому сегменті.

3. Кредити під заставу комерційної нерухомості, або операції «fix&flip» (купівля, ремонт, перепродаж) – велика ніша, яка тільки розпочинає свій шлях. Цей ринок потенційно у декілька разів більший за ринок споживчих кредитів, проте значно складніший. У цьому секторі поки відсутній лідер, на це звання претендують низка компаній: «Realty Mogul», «Realty Shares», «Patch of Land», «Asset Avenue», «Lending Home».

4. Рефінансування дебіторської заборгованості – вкрай необхідна ринку галузь, яка дозволяє дрібним компаніям управляти своїм оборотним капіталом більш ефективно. У цьому випадку кредит надається під заставу вимог по виплаті клієнтів бізнесу або товарів в обороті. Основні гравці цієї ринкової ніші: «MarketInvoice», «BlueVine», «FundBox».

5. Рефінансування освітніх кредитів – окрема галузь у США зі зрозумілими передумовами для виникнення даного бізнесу. Незалежно від того, в якому університеті вчиться людина, держава надає їй освітній кредит по одній і тій же ставці, у той час як очевидно, що студент Стенфорду чи Гарварду має принципово нижчий ризик дефолту порівняно зі студентом будь-якого іншого вузу. Ця особливість відкриває «вікно можливостей» для рефінансування освітніх кредитів студентам топових вузів під нижчу ставку. Основні гравці цього ринку – «SoFi», «CommonBond», «UpStart».

6. Інші моделі, зокрема, кредитування з поручительством (у випадку, коли можливо поручитись за особу, якій буде надано позику або дати їй схвальну рекомендацію, і це позитивно вплине на процентну ставку). Лідером у цьому сегменті є компанія «Vouch».

До 2015 р. найбільший ринок P2P-кредитування обсягом 99 млрд. дол. США (356 платформ) сформувався у КНР, наступними лідерами були США (34 млрд. дол. США, 67 платформ) та Великобританія (4 млрд. дол.

США, 21 платформа, а також 66 платформ у процесі отримання дозволів) [5].

Одним із лідерів та найбільших європейських ринків P2P-кредитування є Латвія. Платформи «Twino» та «Mintos» встигли завоювати не лише латвійських, але й значну частку німецьких клієнтів. На заснованій у 2015 р. платформі «Twino» вкладники можуть інвестувати в незабезпечені споживчі кредити, що надаються через дочірні компанії у Данії, Польщі, Іспанії, Грузії та Росії. Німецькі вкладники інвестували в кредити на цій платформі загалом більше 35 млн. євро, що становить чверть загальної суми інвестованих коштів. Усього на «Twino» зареєстровано 3 тис. німецьких вкладників, кожний з них у середньому інвестував 3,2 тис. євро, при цьому найбільша сума становить 500 тис. євро. Для захисту інвесторів «Twino» надає гарантію оплати і право зворотного викупу. У випадку, якщо позичальник затримує виплату, «Twino» здійснює виплати замість позичальника. Якщо платіж затримується більше, ніж на 30 днів, «Twino» компенсує як суму інвестицій, так і недоотримані проценти. Хоча на «Twino» присутні кредити без гарантії, переважна частина інвесторів робить вибір на користь менших ризиків: 98% наданих кредитів мають гарантію оплати або зворотного викупу. Натомість платформа «Mintos» спеціалізується на іпотечі, факторингу, автокредитах, кредитах для підприємців, короткострокових інвестиційних кредитах. Загалом вкладники з Німеччини інвестували в «Mintos» близько 46 млн. євро, що становить майже чверть загальної суми вкладів. Із загальної кількості інвесторів (8 тис.) вкладники з ФРН становлять третину. На відміну від «Twino», «Mintos» не несе відповідальності ані за позичальників, які не можуть обслуговувати кредит, ані за прострочені платежі. Рівень прибутковості інвестицій на платформах «Twino» та «Mintos» залежить від обраного типу кредиту та ступеню ризику, проте в середньому він становить 11-12% річних [17].

В Україні P2P-сервіси почали з'являтися у 2010 р., але до сьогодні «дожили» не всі. Одна з причин виходу даних платформ з ринку – відсутність якісного централізованого бюро кредитних історій, де потенційний інвестор міг би отримати інформацію про потенційних позичальників. Крім того, більшість українців суто ментально не готові позичати незнайомцям значні суми грошей. Подібна діяльність в Україні також практично не регулюється ніякими органами, тому ризик втратити інвестицій дуже значний [12]. Одним з «піонерів» нового напрямку кредитування в Україні став сервіс «Credery.com», що організувала компанія «IVEXE Innovation Ventures» у 2010 р. Для користування цим сервісом клієнти мали отримати електронний гаманець в системі «MoneyX», яка також належала компанії «IVEXE». На жаль, внаслідок

виведення з ринку проблемного «Фідобанку» система «MoneXu» у 2016 р. припинила роботу [10]. У 2013 р. в Україні стартував проект «Сім зірок», що пропонував суму інвестицій на рівні від 10 до 800 грн., максимальну суму позики – 16 тис. грн. за ставками до 100% річних при максимальному терміні кредитування 18 місяців [2]. Влітку 2014 р. умови платформи змінились на більш привабливі: максимальна сума інвестицій зросла до 1200 грн., максимальна сума позики – до 24 тис. грн. [16]. Проте пізніше платформа припинила роботу у зв'язку з переїздом основного інвестора (В. Артамонова) до Малайзії та створення там нової локальної P2P-платформи.

На практиці P2P-кредитування в Україні відбувається наступним чином. Фізична особа, не виходячи з дому, або навіть за допомогою смартфона може зайти на сайт компанії, що надає позики, визначити необхідну суму (як правило, до 10 тис. грн.), термін надання та погашення (як правило, до 30 днів), заповнити анкету та отримати кошти на власний рахунок, що прив'язаний до платіжної картки. Це доволі зручний та швидкий вид кредитування, що не потребує надання довідок про підтвердження платоспроможності, натомість ризик відмови в наданні кредиту, навіть у випадку негативної кредитної історії, значно нижче, ніж у банку. При першому зверненні за кредитом в таких компаніях, як правило, можна отримати невелику суму (до 2 тис. грн.). Проте, після своєчасного повернення позики, клієнт поступово підвищує власний рейтинг, отже кредитний ліміт даної особи зростає.

Перше повноцінне дослідження українського ринку електронних кредитних платформ з'явилося у квітні 2015 р. [9]. Станом на той час в Україні фактично працювали лише чотири платформи, що давали змогу здійснювати онлайн весь кредитний цикл від оформлення заявки до погашення кредиту: credit365.ua, moneuveo.ua, moneyboom.com.ua и online-groshi.com. Всі вищенаведені учасники ринку і сьогодні працюють в Україні. Проте з'явилися і нові гравці: «KLT Credit», «Позичайко» та інші.

За оцінкою Голови НБУ В. Гонтаревої станом на кінець 2016 р., яку вона дала в одному з інтерв'ю, обсяг P2P-кредитів в Україні становив 5 млрд. грн. При цьому Голова НБУ особливо наголосила, що P2P-платформи в Україні не мають державної гарантії повернення грошей [3].

Недосконалість чинної нормативно-правової бази та відсутність бажання працювати у «сірій зоні» змушує найбільш активних фахівців та менеджерів P2P-кредитування здійснювати експансію з України за кордон. Зокрема, на початку 2016 р. український підприємець В. Артамонов з командою однодумців залучив на платформі «Startup.Network» близько 215 тис. дол. США від іноземних та українських інвесторів та, після узгодження з місцевим Центробанком та міністерством фінансів, відкрив у Малайзії платформу P2P-кредитування «Lendingstar», яка займається

кредитуванням малого та середнього бізнесу, та працює за принципом класичного краудфандінгу. При цьому мінімальна сума інвестицій становить лише 10 дол. США, що значно розширює коло потенціальних кредиторів. Платформа бере з позичальника «success fee» (плату за успіх) розміром від 2 до 5%, в залежності від його кредитного рейтингу, строку та суми кредиту. Натомість інвестор сплачує 1% вже у процесі повернення позики. Після закріплення на локальному ринку Малайзії платформа планує експансію на ринки Індонезії, Філіппін, В'єтнаму, Тайланду [14].

Прогнози щодо майбутнього електронних кредитних платформ суттєво різняться, проте в цілому є позитивними. Станом на середину 2016 р. світовий обсяг P2P-кредитування оцінювався у 64 млрд. дол., а у 2020 році, за оцінками аналітиків «Morgan Stanley», може досягти 300 млрд. дол. [8].

Компанія «Technavio» по результатах вивчення ринків Європи, Африки, Близького Сходу, Америки та Азіатсько-Тихоокеанського регіону дійшла висновку, що з 2016 р. по 2020 р. обсяги P2P-кредитування мають зрости на 53% [18]. Згідно з прогнозами експертів, у першу чергу P2P-кредитування буде поширюватись за рахунок кредитів МСБ. Це пояснюється тим, що після кризи 2008-2009 рр. банки почали надавати кредити зі значно більшою обережністю, все більше уваги акцентуючи на якості заставних активів, а також більш пильно аналізують кредитну історію компаній. Таким чином, підприємства МСБ відчули значний дефіцит кредитування, через що були змушені шукати альтернативи. P2P-кредитування стало прийнятним варіантом для багатьох компаній, а розвиток технологій зробив сервіс доступним кожному бажаючому.

Список використаної літератури:

1. *Алехин А. P2P кредитувание: чем обернулась попытка перевернуть банковскую индустрию? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.forbes.ru/tehnologii/343919-P2P-kreditovanie-chem-obernulas-popytka-perevernut-bankovskuyu-industriyu>*
2. *В Украине стартовала онлайн платформа взаимного инвестирования и кредитования «СімЗірок» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ru/news/-/312450/v-ukraine-startovala-onlajn-platforma-vzaimnogo-investirovaniya-i-kreditovaniya-simzirok/printable>*
3. *В Украине увеличилось P2P-кредитование [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/2016/12/15/25135868>*
4. *Гладких Д.М. P2P-кредитування як загроза діяльності банків / Д.М. Гладких // Незалежний аудитор. 2018. – № 4-5 (75-76). – с.132-137.*
5. *Краснушкина Н. Финтех-кредит кредиту рознь [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kommersant.ru/doc/3311175>*
6. *Лобанов М. Как устроен рынок P2P-кредитования в России и за рубежом [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rb.ru/opinion/P2P>*

7. Манжула К. P2P-кредитование: как дать или взять в долг в интернете? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rb.ru/news/P2P-kreditovanie>
8. Національний банк ініціює врегулювання питання P2P кредитування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30375585
9. Небанковское онлайн кредитование в Украине. Независимое исследования ниши онлайн займов, предоставляемых небанковскими учреждениями в Украине. Украина, Киев, 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://trustedshops.ua/wp-content/uploads/2015/04/trustedshops-credit-research-out-003.pdf>
10. Ормоцадзе М. Короткое замыкание: что будет с МoneХу после банкротства Фидобанка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/business/1416813-korotкое-zamykanie-chto-budet-s-monexu-posle-bankrotstva-fidobanka>
11. Пиринговое кредитование — замена банкам [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bitnovosti.com/2014/12/14/piringovoe-kreditovanie>
12. Руденко В. Взаємне кредитування клієнтів Приватбанку. Революція чи авантюра? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.epravda.com.ua/publications/2016/03/14/585088>
13. Самый крупный P2P-кредит выдали в Великобритании [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://psm7.com/news/samyj-kрупnyj-P2P-kredit-vydali-v-velikobritanii.html>
14. Украинские предприниматели запускают в Малайзии платформу P2P-кредитования. Почему не в Украине? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://startup.ua/news/ukrainskie-startapery-zapuskayut-v-malayzii-platformu-P2P-kreditovaniya-pochemu-ne-v-ukraine.html>
15. Через сервис P2P-кредитования Zora прошел миллиард фунтов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/news/2015-08-18/cherez-servis-P2P-kreditovaniia-zora>
16. Шаповал В. Интернет-платформа simzirok.com расширяет возможности для своих пользователей [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://itexpert.org.ua/rubrikator/item/36288-internet-platforma-simzirokcom-rasshiryayet-vozmozhnosti-dlya-svoikh-polzovatelej-press-reliz.html>
17. Airisa Adamsone. Deutsche Anleger lieben osteuropäische Kredite [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.faz.net/aktuell/finanzen/geldanlage-trotz-niedrigzinsen/deutsche-anleger-lieben-osteuroapeische-kredite-14985266.html>
18. P2P-кредитование в мире будет расти на 53% в год — прогноз [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://psm7.com/news/P2P-kreditovanie-v-mire-budet-rasti-na-53-v-god-prognoz.html>

4.3. Формування фінансової стратегії українських підприємств на основі теоретичних моделей

Вплив глобалізаційних процесів на національні економіки і, тим самим, на діяльність суб'єктів господарювання в умовах інтеграції країн у світовий простір вимагає сучасних підходів та методів до формування стратегій підприємств. Фінансове планування є основою ефективної діяльності підприємств. Існують різні методи моделювання процесів вибору фінансової стратегії. Ризики, що виникають у будь-якій фінансово-господарській діяльності, можуть спричинити втрати, збільшити витрати, затримки у часі та знизити якість, і зрозуміло, що будь-який з цих результатів призведе до невдоволення клієнтів. Однак, незважаючи на поточні дослідження в галузі формування фінансової стратегії та управління ризиками на підприємствах національної економіки, багато аспектів залишаються без уваги. Для покращення перспектив усунення ризику, при виконанні фінансово-господарської діяльності, та необхідність розвитку в процесі управління ризиками необхідна розробка напрямків оптимізації фінансової стратегії, формування джерел коштів і їх ефективного використання на підприємствах національної економіки України.

Формування стратегії експортно-імпортової діяльності підприємств науковці пропонують здійснювати згідно з наступним логічними етапами:

- 1) оцінка стану цієї діяльності на підприємстві;
- 2) аналіз впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на рівні розвитку цієї діяльності в конкретному підприємстві;
- 3) визначення оптимальних значень показників розвитку цієї діяльності на основі рішення багатоцільової задачі оптимізації;
- 4) остаточне визначення бажаних (планових) значень показників в стратегії розвитку експортно-імпортової діяльності підприємства, що дасть можливість приймати ефективні управлінські рішення для виконання, перш за все, його економічної місії.

У промисловості існує чітка тенденція зменшення частки великих підприємств, а в сільському господарстві стабільне зростання протягом досліджуваного періоду. У той же час, розрахунки науковців показали, що малий бізнес у галузі промисловості забезпечує результат з найкращою доданою вартістю у сфері витрат, а в сільському господарстві – показник є найгіршим. Відзначено, що основними детермінантами дезінтеграції в сільському господарстві є інституційні чинники, зокрема, зміни в чинному законодавстві. Інституційні фактори визначають вибір форм участі в об'єктах інтеграції - вертикальні, горизонтальні та перехресні (динамічні) бізнес-мережі. Алгоритми стратегічного вибору сценаріїв для розвитку інтеграційних утворень можуть бути практичними як в промисловості, так і в агропромисловому комплексі України, а також у міжгалузевому співробітництві, стверджують вчені.

Розробка напрямків оптимізації фінансової стратегії, формування джерел коштів і їх ефективного використання на підприємствах національного господарства України – є складовою підвищення конкурентоспроможності національної економіки держави. Для досягнення цієї мети необхідно досягти кількох завдань, а саме: провести розширений огляд літератури; вивчити основні етапи формування фінансової стратегії підприємств; описати модель розвитку ризику для затримки ризику та успіху діяльності при використанні оптимальної фінансової стратегії.

У процесі досліджень використано методи: монографічний; критичного аналізу; структурного, економетричного аналізу, моделювання.

Економічний успіх фінансово-господарської діяльності підприємств національної економіки вимагає оптимально розробленої фінансової стратегії, на основі якої відбувається формування джерел коштів і їх ефективно використання, знижуються ризики. Визнаючи цю ситуацію, підприємства зазвичай розробляють свій власний підхід або стандарти для управління ризиками та розробки фінансової стратегії. Проте один із способів більш ефективно управляти ризиками, справлятися з багатьма невизначеними в проектах відхиленнями - це мати оптимальну фінансову стратегію, зацікавлені сторони та керівники підприємств повинні мати перелік показників ефективності діяльності, які дозволять скористатися ранніми коригувальними заходами, коли не виконуються показники. Всі зацікавлені сторони повинні покращувати здатність сприймати природу та переваги управління ризиками, оскільки складність фінансово-господарської діяльності підприємств неухильно зростає. Більше того, внутрішні та зовнішні зацікавлені сторони впливають на підприємства та на фінансовий результат. Тим не менш, останнім часом участь зацікавлених сторін поліпшується, оскільки зацікавлені сторони вивчають ризики, які повторюються в складних проектах, і прогнозують поведінку, необхідну для вирішення цих питань. Це повністю суперечить тому, що було декілька років тому, коли зацікавлені сторони знали дуже мало про фактичний процес фінансового планування, і кожний окремий аспект кожної частини управління фінансово-господарською діяльністю підприємств був орієнтований на кінцевий результат, тобто менше залучення зацікавлених сторін.

З метою формування або покращення та оптимізації фінансової стратегії підприємства за певний період часу пропонується структура, що відображає потік грошових надходжень, зокрема у формі дебіторської заборгованості та відтік готівки, зокрема у формі кредиторської заборгованості підприємства в різні періоди часу. Точніше, грошовий потік підприємства може бути визначений на основі різних типів грошових потоків підприємства: 1) сума грошових коштів, отримана від найближчих

партнерів; 2) сума грошових коштів, наявних у підприємства у вигляді готівки; 3) сума грошових коштів, що повинна бути виплачена негайно кредиторам.

На рис. 4.2 розглянемо процес та етапи розробки фінансової стратегії підприємств національної економіки.

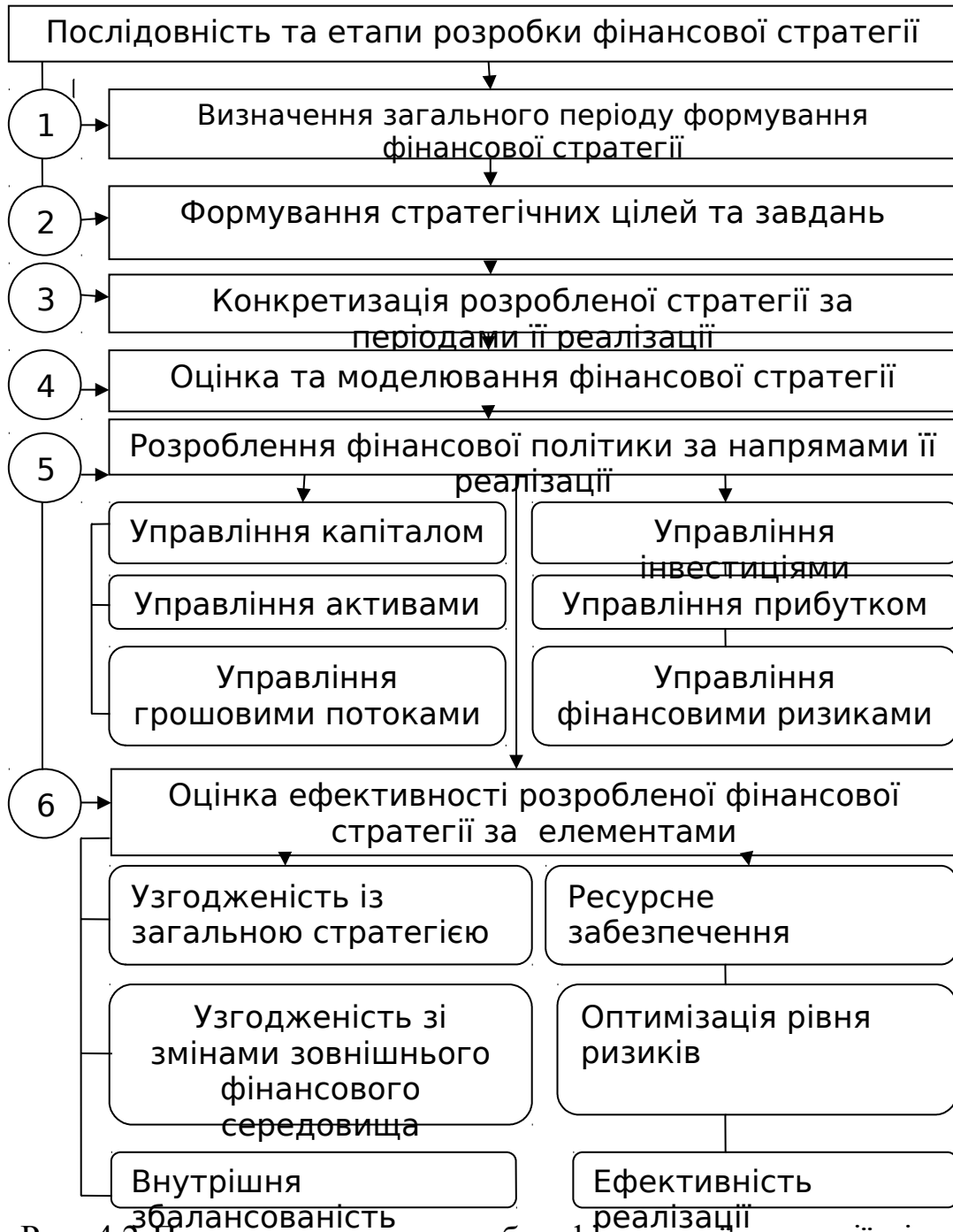
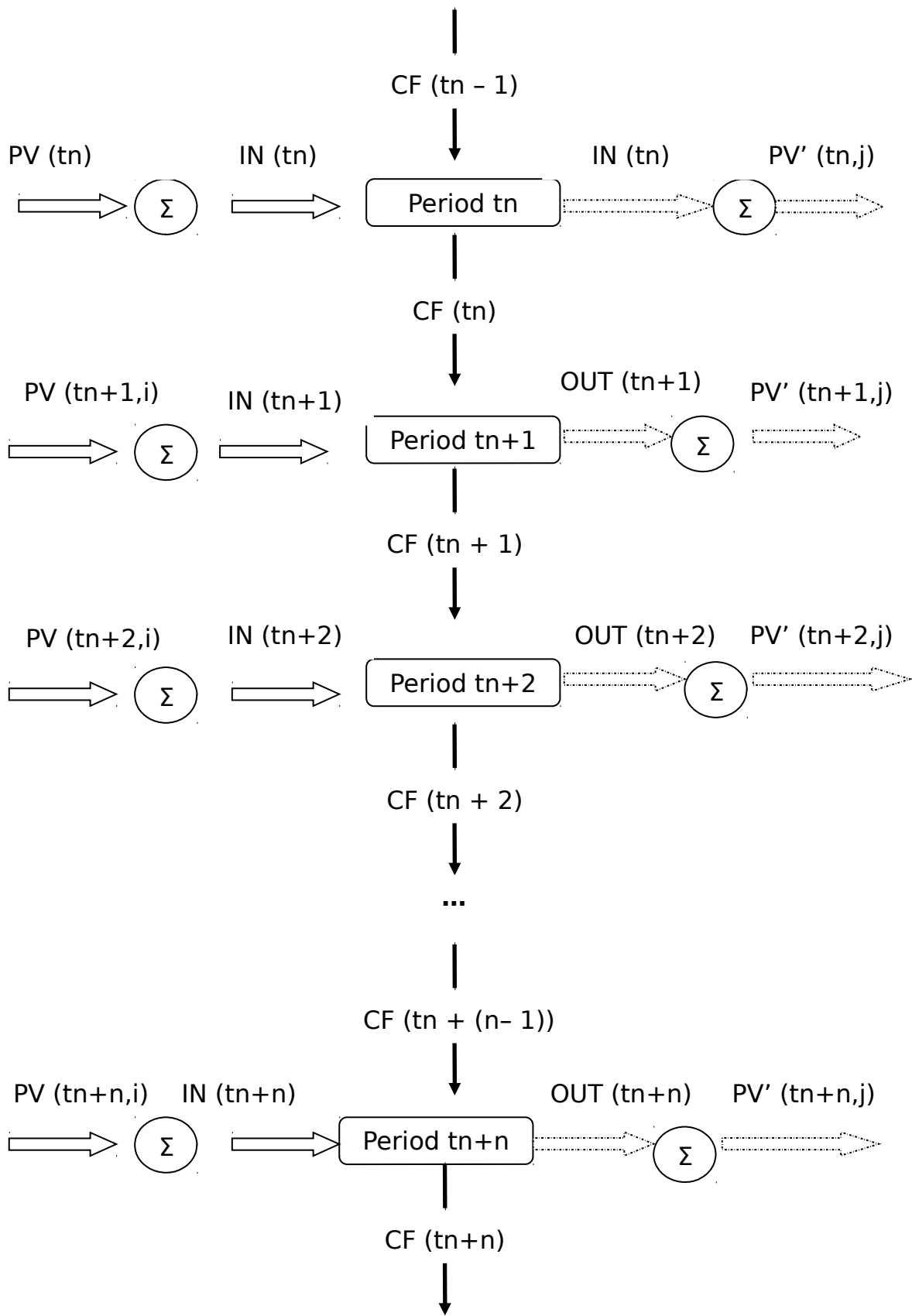


Рис. 4.2 Процес та етапи розробки фінансової стратегії підприємств національної економіки.



 Cash Inflow
  Cash Outflow
  Cash Flow

Рис. 4.3 Структура та напрямки руху грошових коштів підприємства протягом окремого періоду.

Математична модель для притоку та відтоку грошових коштів підприємства розроблена на основі каскадної моделі грошових потоків, представлена на рис. 4.3. Ця структура як каскадна діаграма пропонується в рамках даного дослідження фінансової стратегії, щоб показати рух грошових потоків підприємства та сформулювати модель грошових потоків підприємства.

На рис. 4.3 часовий період, зазвичай один рік, за який відбувається рух грошових потоків всього підприємства, складається з "n" періодів часу, тоді як рух грошових коштів за кожний період часу впливає на рух грошових коштів у наступному періоді.

Як видно з рис. 4.3, сума грошового потоку в кінці кожного періоду часу впливає на рух грошових коштів на наступний часовий період. Насправді, сума готівкових коштів на кінець часового періоду є початковою сумою грошових коштів за перший період часу наступного періоду часу.

Математичне подання грошових потоків підприємства за період tn складається з:

$$CF(tn) = IN(tn) + CF(tn-1) - OUT(tn) \quad (4.1)$$

де $IN(tn)$ репрезентує загальну суму готівкових коштів, що надходять в підприємство протягом періоду tn як притік грошових коштів; $OUT(tn)$ являє собою загальну суму грошових коштів, що виходять з підприємства як відтік готівки протягом періоду tn ; $CF(tn-1)$ являє собою суму готівкових коштів, доступних з попереднього періоду часу та являє собою рух грошових коштів підприємства на кінець періоду tn .

Схема структури використовується для відображення як грошових потоків за кожний період часу, так і як грошові кошти рухаються від одного періоду до наступного. Як показано на рис. 4.3, поточна вартість готівки, отриманої від клієнта i за період tn , визначається як визначається як $PV'(tn,i)$, тоді як поточна вартість готівки, сплачена постачальнику j за період tn , визначається як $PV'(tn,j)$. Грошовий притік підприємства в кожному періоді, наприклад $IN(tn)$, складається з суми поточної вартості всіх грошових коштів, отриманих від різних клієнтів у конкретні періоди, в залежності від терміну сплати кожного випущеного рахунку, тоді як відтік готівки в кожному періоді, наприклад $OUT(tn)$, складається з поточної вартості готівки, яка повинна бути сплачена різним постачальникам за поставлені матеріали в різний час.

Отже, каскадна діаграма розроблена для подання грошових потоків одного підприємства в ланцюгу поставок, а грошовий потік підприємства в кожний період часу, що складається з притоку грошових коштів, суми готівки, отриманої від партнерів. Підприємства в ланцюгу поставок

зазвичай користуються знижкою та штрафом як механізмом контролю за отриманням рахунків якнайшвидше.

Крім того, математична модель для притоку грошових коштів та відтоку грошових коштів за кожний період часу розробляється для розрахунку потоку грошових коштів підприємства.

Більше того, історичні дані за часом оплати клієнтів призводять до створення вибірки, яка відображає кількість днів, коли грошовий потік надходить від клієнтів; таким чином, очікуваний час отримання рахунка може бути розрахований, щоб зменшити невизначеність грошових надходжень. Крім того, кількість наявних грошових коштів на підприємстві в кожний день певного періоду часу повинна розраховуватись, щоб визначати пріоритетність відтоку грошових коштів. Підприємству потрібно знати суму наявних готівкових коштів у нього на кожен день протягом певного періоду часу, щоб зрозуміти, чи є достатньо коштів на підприємстві для оплати рахунків. Проте оптимальним часом платежу в кожний період часу є відносна функція грошового притоку, суми наявних грошей на підприємстві та ставки штрафу. Також необхідно оцінювати та прогнозувати наслідки операцій ланцюга постачання, такі як зміна попиту та час доставки, на які зазвичай впливає налагодженість системи логістики підприємства, та задоволеності клієнтів як результату фінансової стратегії за фінансовими показниками підприємства в ланцюжку поставок у кожному періоді часу. Крім того, необхідно досліджувати вплив горизонтальної та вертикальної інтеграції як форми злиття та поглинання на операції в ланцюгу постачання, а отже, і фінансові результати діяльності підприємства в ланцюгу поставок.

Далі, для більш детального розкриття теми дослідження розглянемо використання економетричних методів для моделювання фінансової стратегії. Зокрема регресійний аналіз стосується опису та оцінки співвідношення між досліджуваною змінною (зазвичай називається залежною змінною) і однією або більше інших змінних (зазвичай відомі як незалежні змінні). Найбільш загальний метод, який використовується для дослідження даних, відомий як метод найменших квадратів.

На рис. 4.4 розглянемо процес розробки фінансової стратегії на основі типових бізнес-циклів.

Для того, щоб використовувати метод найменших квадратів, потрібна модель, яка є лінійною за параметрами, а це означає, що параметри не множаться, не діляться, не зводяться у квадрат тощо. Загальна форма регресійного аналізу, що описує зв'язок між залежною та k незалежних змінних має такий вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \dots + \beta_k * X_k + \varepsilon \quad (4.2)$$

де y - залежна змінна, X_1, X_2, \dots, X_k – незалежні змінні, $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_k$ - коефіцієнти, а ε - можлива похибка.

Регресійний аналіз дозволяє використовувати як інтервальні, так і номінальні незалежні змінні. Це дуже корисно, тому що в багатьох завданнях фінансового прогнозування використовуються номінальні змінні є вирішальними для опису залежної змінної. Для того, щоб вставити номінальні параметри до рівняння, необхідно використовувати індикаторні змінні. Значення індикатора або фіктивної змінної коливається між двома цілими числами, як правило, 0 і 1. Одне із значень являє собою існування певного стану, а інше вказує на відсутність такої ж стану.

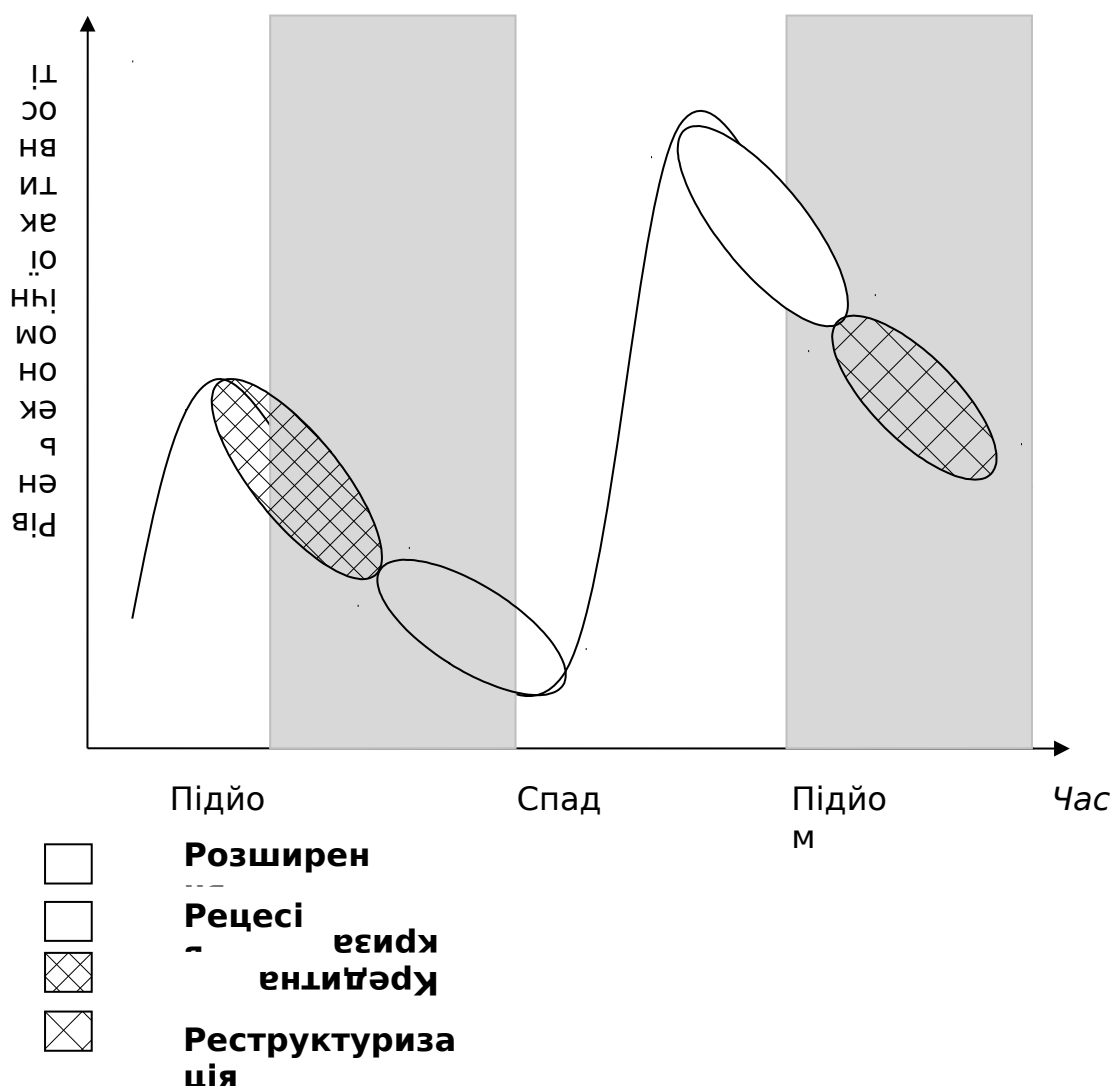


Рис. 4.4 Розробка фінансової стратегії на основі типових бізнес-циклів

Для того, щоб використовувати метод найменших квадратів, потрібна модель, яка є лінійною за параметрами, а це означає, що параметри не множаться, не діляться, не зводяться у квадрат тощо. Загальна форма регресійного аналізу, що описує зв'язок між залежною та k незалежних змінних має такий вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \dots + \beta_k * X_k + \varepsilon \quad (4.3)$$

де y - залежна змінна, X_1, X_2, \dots, X_k – незалежні змінні, $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_k$ - коефіцієнти, а ε - можлива похибка.

Регресійний аналіз дозволяє використовувати як інтервальні, так і номінальні незалежні змінні. Це дуже корисно, тому що в багатьох завданнях фінансового прогнозування використовуються номінальні змінні є вирішальними для опису залежної змінної. Для того, щоб вставити номінальні параметри до рівняння, необхідно використовувати індикаторні змінні. Значення індикатора або фіктивної змінної коливається між двома цілими числами, як правило, 0 і 1. Одне із значень являє собою існування певного стану, а інше вказує на відсутність такої ж стану.

При аналізі формування фінансової стратегії підприємств національної економіки доцільно використовувати моделі ARMA (autoregressive–moving-average models), які дають приблизний опис (слабко) стаціонарного стохастичного процесу в показниках .

Було проведено порівняння теоретичних економетричних моделей в межах дослідження фінансової стратегії підприємств на основі бізнес-циклу. Окрім оцінки теоретичної моделі корекції помилок, порівнюється і контраст цієї моделі з моделями ARMA в рамках економетричних досліджень бізнес-циклу. Економетричне моделювання фінансової стратегії підприємств об'єднує економічну теорію та вимірювання фактів при вивченні бізнес-циклів. Це вимірювання має чотири мети:

- для опису бізнес-циклів;
- для прогнозування майбутніх подій;
- для оцінки фінансово-господарської політики підприємства;
- тестування економічних теорій бізнес-циклу.

Для теоретичних моделей існують специфікації економетричної моделі, що стосуються ендогенних та екзогенних змінних. Модель оцінюється за даними спостереження. Теорії, що представляють інтерес, можуть бути перевірені статистично, як модель може бути використана, опис бізнес-циклів, побудовані умовні прогнози та оцінена фінансова політика підприємства. Зведені моделі ARMA, з іншого боку, орієнтовані на дані. З фактичних даних вказується модель, в якій ендогенні змінні пояснюються з власних лагів. Оцінка та прогнозування - це прості статистичні дії, які потребують глибокого вивчення економічної теорії. Аналіз моделей ARMA можна зробити без знання економічної теорії. Вони можуть бути використані для опису бізнес-циклів і прогнозування фінансової стратегії, без належного використання економічної теорії. Проте аналіз та оцінка фінансово-господарської політики підприємства без економічної теорії є неможливими.

Обидва способи можна використовувати для аналізу минулого. Прогнозування з моделлю AR є легким, оскільки необхідні невеликі проєкції для екзогенних змінних. Прогнозування з теоретичними економетричними моделями вимагають кваліфікованої побудови моделі. У порівнянні з даними, орієнтованими на теоретичні моделі часових рядів, підготовка прогнозів за теоретичними моделями, мають три переваги:

- прогнози можуть бути підтверджені економічними аргументами;
- прогнози базуються на послідовному бухгалтерському обліку;
- прогнози можуть включати велику кількість змінних.

Обмежена кількість змінних, що входять в типову модель ARMA, заважає можливості повної оцінки фінансово-господарської політики підприємства. Крім того, моделі ARMA лише обчислюють кінцеві ефекти зміни фінансової політики, а отже, не можливо розкрити основні протилежні події після настання ризиків.

Таким чином, теоретичні моделі є єдиними засобами оцінки фінансової політики з метою формування фінансової стратегії підприємства. Незважаючи на критику, для сьогодення не існує належної альтернативи. Економічні аналітики вважають, що цей тип моделей за формальною та кількісною структурою є незамінним доповненням у процесі оцінки ризиків та фінансового прогнозування.

Відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, а також моніторингу економічних зрушень у світовому господарстві необхідно простежувати всі ризики та переваги формування стратегій українських підприємств на основі теоретичних моделей з метою досягнення перемоги у конкурентній боротьбі на ринку товарів та послуг, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і, тим самим, підвищення конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Список використаної літератури:

1. Блакита Г. В. *Фінансова стратегія торговельних підприємств : методологічні та прикладні аспекти* : [монографія] / Г. В. Блакита. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 244 с.

2. Бланк І. О. *Фінансова стратегія підприємства* : [монографія] / Бланк І. О., Ситник Г. В., Корольова – Казанська О. В., Ганечко І. Г. ; за заг. наук. ред. І. О. Бланк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 147 с.

3. Семенов А. Г. *Класифікація видів фінансової стратегії підприємства* / А. Г. Семенов, О. О. Єропутова, О. О. Плаксюк // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво: науково – виробничий журнал*. – 2012. – №1. – С. 163-170.

4. Ткачук І. Г. *Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством* / І. Г. Ткачук //: *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. – 2008. – № 2(44). – С. 301-304.

5. *Фінансова стратегія в управлінні підприємствами : [монографія] / А. Г. Семенов, О. О. Єронутова, Т. В. Перекрест, А. В. Линенко. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 188 с.*

6. Bjerke, M. B., & Renger, R. (2017). *Being Smart about Writing SMART Objectives. Evaluation and Program Planning*, 61, 125-127. <https://doi.org/10.1016/j.evalprogplan.2016.12.009>

7. Foley, É., & Guillemette, M. G. (2017). *Taxonomy of Business Intelligence Strategies in Organizations (10 p.)*. Université de Sherbrooke. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/ed26/3757ddb6f46b0df07876ff3d77247ab4100c.pdf>

8. Kantemirova, M. A., Dzakojev, Z. L., Alikova, Z. R., Chedgemov, S. R., Soskiewa, Z. V. (2018). *Percolation approach to simulation of a sustainable network economy structure. Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 5(3), 502-513. [https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3\(7\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3(7))

9. Karina V. Balashova, Aleksandr M. Batkovskiy, Pavel A. Kalachikhin, Elena G. Semenova, Yury F. Telnov and Alena V. Fomina (2018). *Formalization and elaboration of a company's business strategy. Problems and Perspectives in Management*, 16(3), 80-91. [doi:10.21511/ppm.16\(3\).2018.07](https://doi.org/10.21511/ppm.16(3).2018.07)

10. Lyudmyla Malyarets, Mimo Draskovic, Nadiia Proskurnina, Oleksandr Dorokhov and Volodymyr Vovk (2018). *Analytical support for forming the strategy of exportimport activity development of enterprises in Ukraine. Problems and Perspectives in Management*, 16(3), 423-431. [doi:10.21511/ppm.16\(3\).2018.33](https://doi.org/10.21511/ppm.16(3).2018.33)

11. Valentyna Stadnyk, Pavlo Izhevskiy, Oksana Zamazii, Andriy Goncharuk and Oksana Melnichuk (2018). *Factors of enterprises' strategic selection of participation forms in integration formations. Problems and Perspectives in Management*, 16(2), 90-101. [doi:10.21511/ppm.16\(2\).2018.09](https://doi.org/10.21511/ppm.16(2).2018.09)

4.4. Сучасний механізм фінансування закладів вищої освіти в Україні

Рух України у напрямку європейської інтеграції вимагає певних змін, як існуючих суспільних структур, так і формування нових, зокрема у соціальній сфері. В цьому контексті, серйозної уваги заслуговує стан справ у вищій школі країни, яка завжди була предметом досліджень соціологів, психологів та педагогів. В умовах ринкової економіки вища школа потребує перегляду застарілого типу економічно-соціальних відносин, розробки та застосування нових форм роботи та відповідного фінансового забезпечення. Перед закладами вищої освіти постає цілий ряд принципово нових викликів та завдань, вирішенню яких повинен сприяти Закон України «Про освіту», нещодавно прийнятий у новій редакції та Закон України «Про вищу освіту». Відтак, організація навчального процесу, матеріально-технічне, науково-педагогічне, методичне та фінансове забезпечення закладів вищої освіти (далі – ЗВО) потребує принципових змін та новаторських підходів.

Основою економічного та науково-інтелектуального потенціалу суспільства є сучасна якісна освіта, яка сприяє розвитку та успішному

існуванні держави. Роль якісної освіти та її значення посилюються процесами глобалізації, які відбуваються в світі, стрімким розвитком інформаційних технологій, посиленням конкуренції на міждержавному рівні.

В умовах стрімкого розвитку технологічного виробництва, інформаційного прогресу та постіндустріального суспільства для успішного соціально-економічного розвитку будь-якої держави питання якісної освіти стає пріоритетним. Державна політика України має будуватися саме з урахуванням цих факторів і бути спрямованою на вирішення кадрових, інституційних та фінансових питань освітньої сфери. Останнє питання особливо актуальне. Успішна діяльність закладів вищої освіти в сучасних умовах потребує постійного оновлення матеріально-технічної бази, ведення та розвитку науково-дослідної діяльності, розширення співпраці між закладами освіти, як в Україні, так і за її межами, що можливо тільки за умов відповідної фінансової підтримки з боку держави.

Влучною є думка Л. Гордієнко, яка полягає у тому, що на фінансування закладів вищої освіти впливає багато чинників, а саме: форма власності, загальна кількість навчальних закладів та рівень їх конкурентоспроможності в Україні та за її межами, чисельність студентів, що здобувають освіту в окремому навчальному закладі, темпи зростання ВВП, рівень доходів населення, кон'юнктура ринку праці, динаміка чисельності випускників шкіл, рівень фінансової автономії тощо [1].

З огляду на те, що переважна більшість (70%) закладів вищої освіти в Україні є державними, відповідно й лівова частка грошових коштів надходила з державного бюджету. В той же час, на сьогоднішній день майже всі заклади вищої освіти надають платні освітні послуги, що є основним джерелом надходження позабюджетних коштів. На рис. 4.5. зображено динаміку структури джерел фінансування студентів закладів вищої освіти у 2015-2017 рр.

Аналізуючи структуру наповнення бюджетів закладів вищої освіти, можемо зробити висновок, що позабюджетні надходження у 2017 році зросли та фактично становили 50,8%. Отже, характерна особливість сучасного етапу розвитку української освіти полягає в абсолютному та відносному прирості позабюджетного фінансування, що є частиною багатоканальної системи фінансового забезпечення закладів освіти та посиленні ролі та значення позабюджетної діяльності, що обумовлюється недостатнім рівнем бюджетного фінансування.

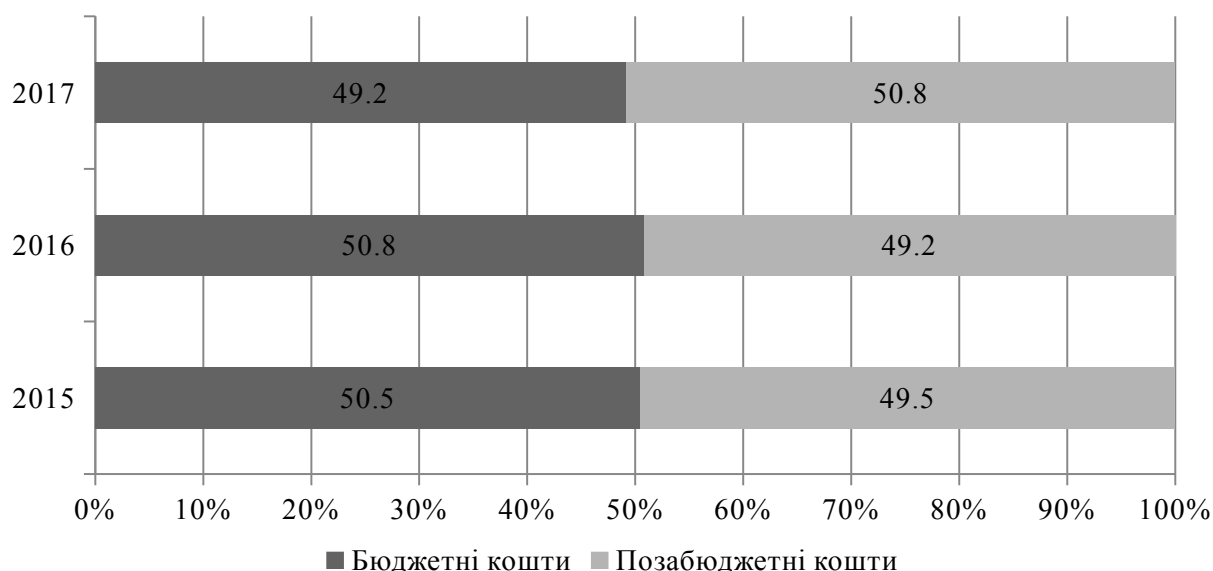


Рис. 4.5. Динаміка структури джерел фінансування студентів закладів вищої освіти у 2015-2017 рр., %

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Так, Є. Ніколаєв та О. Длугопольський зауважують, що на сьогоднішній день більше 10 млрд. грн. надходить у сферу вищої освіти від фізичних та юридичних осіб, передусім у вигляді оплати навчання студентів-контрактників. Тому Україна витрачає на сферу вищої освіти близько 2% свого ВВП, що є одним із найвищих показників у світі [2].

Пошук оптимального співвідношення між державним і приватним фінансуванням освіти став ключовою проблемою реформування системи вищої освіти в багатьох країнах. Так, у фінансуванні ЗВО у країнах ОЕСР частка позабюджетних джерел становить: у США – 52%; Великобританії – 38%; Канаді – 39%; Японії – 57%. При цьому варто звернути увагу на відмінності в співвідношенні бюджетних і позабюджетних джерел фінансування. У країнах з більш високим рівнем диференціації доходів залежно від рівня освіти частка приватних інвестицій вище [3].

В той же час, сучасні заклади вищої освіти України приймають виклики функціонування в конкурентному середовищі як в середині країни, так і в Європі і в цілому світі. Динаміка, необхідна для завершення формування в Україні Європейського простору вищої освіти, не буде реалізована або призведе до недобросовісної конкуренції, якщо збережеться чинне надмірне регулювання та суворий адміністративний і фінансовий контроль вищої освіти. Тому Уряду України необхідно розширити повноваження ЗВО і зміцнити необхідну їм автономію, забезпечити стабільне інституційно-правове та фінансове середовище. ЗВО повинні брати на себе відповідальність за реалізацію реформи у тісній співпраці зі студентами, підвищувати якість діяльності закладу [4].

Необхідною умовою ефективного функціонування закладів вищої освіти є порядок і умови формування їх фінансових ресурсів. Слід звернути увагу на те, що джерела фінансування закладів вищої освіти залежать, насамперед, від форми власності закладу вищої освіти [5, с. 176]. Зазначимо, заклади освіти державної / комунальної форми власності фінансуються за кошторисно-бюджетним методом. Кількісний аналіз закладів вищої освіти України державної / комунальної та приватної форм власності в динаміці за 2007-2018 рр. подано в табл. 4.2, рис. 4.6.

Таблиця 4.2

Кількісний аналіз закладів вищої освіти державної/ комунальної та приватної форми власності за період 2007-2018 рр.

	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Кількість закладів усього	904	881	861	813	805	785	767	664	659	657	661
у т.ч. -державної та комун.форм	702	685	674	637	633	619	609	520	525	527	533
-приватної форми	202	196	187	176	172	166	158	144	134	130	128
Кількість ЗВО I-II рівнів	606	528	511	483	479	469	458	387	371	370	372
у т.ч. -державної та комун.форм		445	432	406	406	399	391	323	317	318	321
-приватної форми		83	79	77	73	70	67	64	54	52	51
Кількість ЗВО III-IV рівнів	350	353	350	330	326	316	309	277	288	287	289
у т.ч. -державної та комун.форм		240	242	231	227	220	218	197	208	209	212
-приватної форми		113	108	99	99	96	91	80	80	78	77

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики

Як показують результати розрахунків з табл. 4.2 та рис. 4.6, кількість закладів вищої освіти невинно зменшується. Так у 2015 році було ліквідовано 89 закладів з державною та комунальною власністю та 14 – з приватною власністю; у 2016 році закрито ще 10 закладів з приватною власністю, однак з'явилося 5 закладів з державною власністю, у 2017 році закрито 4 закладів з приватною власністю, і з'явилося 2 заклади з державною власністю. Аналогічна тенденція відслідковується і в 2018 році. Ми підтримуємо думку В. Панкратьєвої, що така ситуація спричинена рядом демографічних та соціально-економічних факторів.

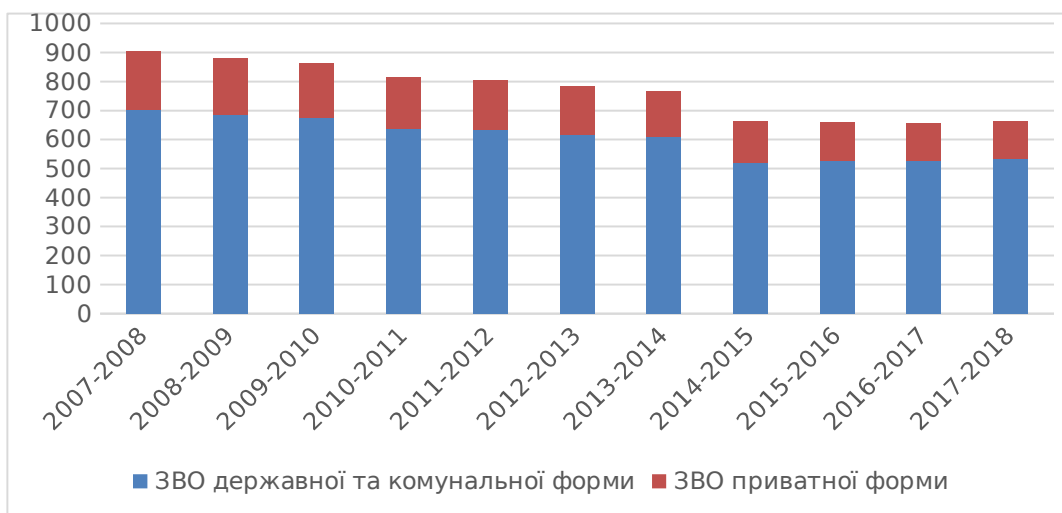


Рис. 4.6. Динаміка кількісного аналізу закладів вищої освіти державної/ комунальної та приватної форми власності

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики

Базуючись на аналітичних матеріалах можемо здійснити прогноз розвитку ЗВО III-IV рівнів акредитації. Схематично зміна кількості ЗВО представлено на табл. 4.3., рис. 4.7.

Таблиця 4.3

Прогноз розвитку закладів вищої освіти I-IV рівнів акредитації

Роки	2015	2016	2017	2018	2019
III-IV р.а	288	287	276	263	250

Джерело: складено автором за матеріалами Державної служби статистики та розраховано використовуючи лінію тренда

Прогноз розвитку ЗВО III-IV р.а.

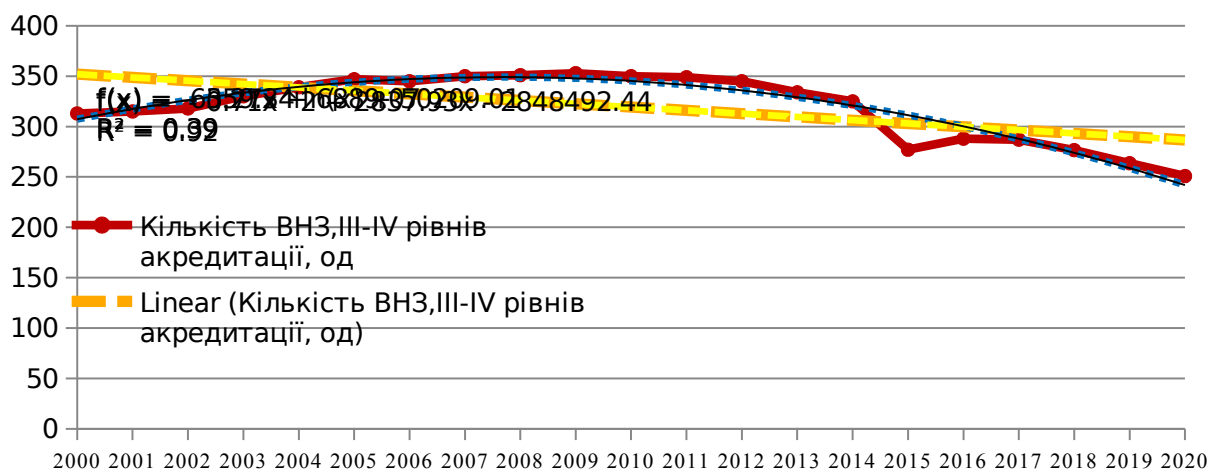


Рис. 4.7. Зміна кількості ЗВО I-IV рівнів акредитації

Джерело: побудовано автором за матеріалами Державної служби статистики

Здійснюючи прогностичний аналіз розвитку ЗВО III-IV рівнів акредитації спостерігаємо напротязі 2018-2020 рр. тенденцію скорочення навчальних закладів. Так, в порівнянні з 2017 роком передбачається у 2018 зменшення на 11 закладів, у 2019 – на 13 закладів, і в 2020 році ще на 13 навчальних закладів. Це пов'язано з такими факторами, як: зменшення кількості абітурієнтів, відтік молоді закордон, скорочення бюджетних місць, обмеження фінансових можливостей у батьків оплачувати контрактну форму навчання, відсутні перспективи працевлаштування та достойної оплати праці.

Слід зазначити, що на даний момент що не існує бази освітньої аналітики в Україні, де б містилася інформація про діяльність закладів вищої освіти. Незважаючи на те, що фахівці в галузі освіти говорять про прозорість фінансових дій навчальних закладів, переважна більшість ЗВО не оприлюднюють інформацію про характер джерел фінансування їх діяльності.

Нами було виділено десять закладів вищої освіти України для аналізу поточного стану їх фінансування: Національний університет біоресурсів і природокористування, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Сумський державний університет, Чернівецький національний університет Юрія Федьковича, Запорізький національний університет, Національний технічний університет України «КПІ імені Ігоря Сікорського», Київський національний лінгвістичний університет, Національний авіаційний університет, Херсонський національний університет, Ужгородський національний університет. Для того, щоб прослідкувати, як змінилася структура бюджету зазначених ЗВО у зв'язку з прийняттям нового законодавства, розглянемо їх фінансові показники за 2015 та 2017 роки. На рис. 4.8 наведено загальну структуру надходження грошових коштів на балансові рахунки закладів вищої освіти у 2015 рр.

За даними рис. 4.8 можемо зробити висновок про те, що станом на 2015 рік у більшості закладів вищої освіти у структурі фінансування переважають бюджетні кошти. Виняток становлять лише Національний авіаційний університет, Запорізький національний університет, де кошти надходять в однаковому обсязі від держави та з позабюджетних джерел. Слід виділити Київський національний лінгвістичний університет та Сумський державний університет, в яких частка позабюджетних надходжень значно переважає над державними коштами.



Рис. 4.8 Загальна структура надходження грошових коштів на балансові рахунки ЗВО у 2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності закладів вищої освіти

На рис. 4.9 наведено загальну структуру надходження грошових коштів на балансові рахунки ЗВО у 2017 рр.



Рис. 4.9. Загальна структура надходження грошових коштів на балансові рахунки ЗВО у 2017 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності закладів вищої освіти

Як бачимо, після прийняття у 2017 році нового законодавства відбулися наступні зміни. В ряді закладів вищої освіти зросла частка

позабюджетних надходжень, а саме: Ужгородському національному університеті, Національному технічному університеті України «КПІ імені Ігоря Сікорського», Національному університеті біоресурсів і природокористування. В той же час, в інших закладах зросла частка коштів, залучених з бюджету. До таких ЗВО можна віднести Національний авіаційний університет, Чернівецький національний університет Юрія Федьковича, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Проаналізувавши сучасні тенденції розвитку системи освіти, можемо стверджувати, що фінансова автономія надає більш широкі можливості отримання та розподілу фінансування, а також можливостей позичати кошти і залишати у розпорядженні ЗВО невикористані бюджетні кошти. ЗВО України отримують державне фінансування у формі однорічного постатейного бюджету, і саме тому їх фінансова автономія обмежена. Їм не дозволяється зберігати надлишок та немає можливості позичати гроші на фінансовому ринку. Майбутні законодавчі реформи в освіті повинні надати ЗВО можливість залучати додаткові надходження на фінансових ринках. Таким чином, і держава, і влада, і університети можуть визначити інноваційні шляхи диверсифікації та збільшення фінансових потоків ЗВО [6].

На думку О. Панич, інвестування коштів у вищу освіту є питанням соціальної відповідальності і безпеки. Втім проблема фінансування охоплює не лише питання кількості коштів, але й механізмів фінансування, а також супутнього регулювання, яке впливає на розподіл цих коштів. Стимули для розвитку закладів вищої освіти залежать від загальної економічної політики держави [7]. Професор А. Підгорний у своїй монографії зазначає, що для залучення додаткових джерел фінансування установи сфери освіти можуть використовувати тільки два джерела: власний інтелектуальний капітал і матеріальну базу. Інтелектуальний капітал забезпечить розвиток освітньої і наукової діяльності, матеріальна база дозволить з оптимальними витратами розвивати як відповідальні так і непрофільні для навчального закладу напрями діяльності [8]. Зважаючи на вищевказане, слід виділити наступні пріоритетні напрями поліпшення та удосконалення механізму фінансового забезпечення закладів вищої освіти:

- зростання ефективності фінансування освіти з боку держави;
- оптимізація розподілу надходження фінансових ресурсів з боку державного та місцевих бюджетів;
- дієвий контроль за цільовим використанням коштів;
- створення ефективної системи багатоканального фінансування із залученням усіх зацікавлених господарських структур, в т. ч. приватних;

-
- забезпечення фахової підготовки спеціалістів та урахування їх кількості, згідно до вимог сучасного ринку праці;
 - ринкове регулювання матеріального забезпечення працівників закладів вищої освіти згідно до стану соціально-економічної ситуації;
 - поступове збільшення обсягів фінансування академічної науки, удосконалення науково-методичного забезпечення освітнього процесу, розширення науково-дослідної діяльності закладів вищої освіти, що в свою чергу, стане додатковим джерелом фінансування;
 - впровадження нової системи взаємодії ЗВО, держави та громадян, яку можна назвати солідарною.

Вважаємо, що реалізація вказаних напрямів значно вдосконалив механізм фінансування сучасних закладів вищої освіти, зважаючи на те, що лише достатнє забезпечення закладів вищої освіти фінансовими ресурсами здійснить вагомий вплив на стійкий розвиток вищої освіти, а також на рівень підготовки конкурентоспроможних висококваліфікованих фахівців різних галузей економіки.

Базуючись на проведеному дослідженні доходимо висновку, що недостатній рівень фінансового забезпечення закладів вищої освіти має негативний вплив на рівень та якість освіти. Недофінансування вищої освіти з боку держави вимагає від ЗВО пошуку додаткових джерел фінансування. Пріоритетом повинен стати позитивний світовий досвід вирішення таких проблем: впровадження системи наукових грантів, залучення до проблем вищої освіти меценатів, спонсорів та зацікавлених комерційних структур; впровадження ефективної системи кредитування закладів вищої освіти та наукових досліджень; удосконалення співпраці ЗВО та виробничих підприємств з метою якомога швидшого втілення наукових розробок у виробництво, яке сприятиме економічному розвитку.

Список використаної літератури:

1. Гордієнко Л. А. Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів в Україні / Л. А. Гордієнко // *Економіка. Фінанси. Право.* – 2015. – № 8. – С. 21.
2. Ніколаєв Є., Длугопольський О. Реформа вищої освіти України: реалізація профільного закону [Електронний ресурс] / Є. Ніколаєв, О. Длугопольський. – Електронні дані. – 2016. – Режим доступу: <http://parlament.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/HE-shadow-report-final.pdf>
3. Підгорний А.З., Корольова Т.С., Павлова Т.В., Лапіна І.С. Проблеми управління фінансами вищих навчальних закладів: Монографія // За заг. ред. канд. економ. наук, професора А.З. Підгорного – Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2017. – 152 с.
4. Варналій З. С. Фінансове забезпечення вищих навчальних закладів України – справа державна (присвячено пам'яті Т. М. Боголіб) / З. С. Варналій // *Економічний вісник університету.* – 2018. – Вип. 36(1). – С. 9-17.
5. Кремень В. Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати. / В. Г. Кремень. – К.: Грамота, 2005. – 448 с.

6. Варналій З. С. Оптимізація фінансування державних вищих навчальних закладів України / З.С. Варналій, О.В. Красільник. – Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. 2017. – № 5 (194). – С. 6-13.

7. Панич О. Реформа фінансування вищої освіти: на що слід звернути увагу [Електронний ресурс] / О. Панич // Освітня політика: портал громадських експертів. – Електронні дані. – 2017. – Режим доступу: <http://education-ua.org/ua/articles/1068-reforma-finansuvannya-vishchoji-osviti-na-shcho-slid-zvernuti-uvagu>

8. Підгорний А.З., Корольова Т.С., Павлова Т.В., Лапіна І.С. Проблеми управління фінансами вищих навчальних закладів: Монографія // За заг. ред. канд. економ. наук, професора А.З. Підгорного – Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2017. – 152 с.

4.5. Структуризація методів податкового планування та розмежування зон їхнього застосування

Податкова діяльність підприємства повинна розглядатися як частина його фінансово-господарської діяльності. Неправильною є позиція, відповідно до якої вважається, що податкова діяльність починається і закінчується сплатою податків і складанням відповідних декларацій. Протягом усієї фінансово-господарської діяльності відбувається безперервне створення і рух різних видів майна і зобов'язань, які формують податкову базу для обчислення того або іншого податку [2]. Одним з основних напрямків у рамках податкової діяльності на підприємстві виступає податкове планування.

Об'єктом податкового планування є не тільки власне об'єкти оподаткування, але і процеси управлінської діяльності, що так або інакше впливають на їх формування. Необхідність податкового планування закладена в самому податковому законодавстві, яке передбачає ті або інші податкові режими для різних ситуацій, допускає різні методи для обчислення податкової бази і пропонує платникам податків різні податкові пільги, якщо вони діятимуть у бажаних для владних органів напрямках [14].

Податкове планування – це інтеграційний процес, що полягає у визначенні цілей і методів їхнього досягнення у сфері використання податкових методів і важелів на основі впорядкування фінансово-господарської діяльності відповідно до діючого податкового законодавства й стратегії розвитку організації.

Проблема використання податкового планування еволюціонувала впродовж останнього десятиліття від питань зниження податкового тягаря економічного суб'єкта до проблематики виявлення найбільш оптимальних параметрів бізнесу в рамках податкового планування [21, с. 14]. Еволюція підходів до інтерпретації податкової оптимізації і податкового планування знайшла своє відображення в розвитку методичного інструментарію процесу планування.

Обґрунтованість застосування тих або інших методів і методик прийняття планових рішень, розрахунку планових показників у конкретних ситуаціях багато в чому визначає кінцеву ефективність процесу податкового планування.

Ціллю дослідження в даному підрозділі є обґрунтування включення ступеня податкового навантаження на підприємство та стадії процесу податкового планування, на якій знаходиться розробник плану, до числа суттєвих критеріїв класифікації методів податкового планування; наведення прикладу класифікації вищевказаних методів згідно з зазначеними критеріями.

У роботах з проблематики податкового менеджменту наводиться декілька визначень податкового планування, вказується місце податкового планування в системі управління підприємством, виявляється роль різних структурних підрозділів у податковому плануванні, описуються різні моделі та способи оптимізації і мінімізації оподаткування. Однак, необхідно відзначити, що проблема планування податкових платежів розглядається вищеназваними авторами, в основному, з позицій практичних рекомендацій для керівників, бухгалтерів, економістів з податків, що роз'яснюють методику законного зниження податкових відрахувань. Вчені відзначають: "Теоретичне обґрунтування принципів і методів податкового планування, формулювання наукової методології організації податкового планування, виявлення його місця в системі загальноекономічного планування на підприємстві відходить на другий план, що є необґрунтованим" [6, с. 139].

На сьогодні термін "податкове планування" практично завжди означає мінімізацію податкових платежів підприємства [8].

Зовсім інший підхід до суті й значення податкового планування на підприємстві викладений у працях Т.А. Козенкової. Зокрема, вона відзначає: "Одне із завдань реформи підприємств – перехід від реактивної форми управління фінансами (тобто прийняття управлінських рішень як реакції на поточні проблеми) до управління фінансами на основі аналізу фінансово-економічного стану з урахуванням постановки стратегічних цілей діяльності підприємства, адекватних ринковим умовам, і пошуку шляхів їхнього досягнення. При такому підході до фінансового управління податкове планування стає необхідним елементом у виробленні управлінського рішення, що впливає на його ефективність і кінцевий фінансовий результат. При прийнятті будь-якого управлінського рішення, завдання податкового планування полягає в аналізі всіх наступаючих податкових наслідків на основі варіантності (тобто розробці альтернативних варіантів або версій) і оцінці ступеня їхнього впливу на фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта" [9, с. 17].

Прагматичний аспект будь-якого поняття в операційному плані визначається, перш за все, тим, наскільки зміст цього поняття, набір його змістових ознак можуть бути використані як основа при розробці методів і засобів вищення практичних завдань, пов'язаних з цим поняттям. Очевидно, що для забезпечення прагматики будь-якого спеціального терміну недостатньо визначення в традиційному розумінні. Потрібна свого роду експлікація, яка б встановлювала хоча б на загальному рівні взаємозв'язок самого цього поняття і його компонентів з іншими категоріями предметної галузі. Мірилом повноти, несуперечності і практичній цінності категорії, що запроваджується в науковий і прикладний вжиток, може служити відповідність усіх її змістових компонентів і парадигматичних зв'язків з компонентами узагальненої якісної моделі, яка приймається як база для подальших досліджень.

Зрозуміло, сказане не можна сприймати як рекомендацію з обов'язкової розробки тезауруса предметної області як попереднього етапу будь-якого дослідження. Проте необхідність упорядкування знань і початкових положень заперечувати не буде ніхто. Стосовно аналізу економічних категорій при формуванні розгорнутого визначення доцільно зосередити увагу на економічній термінології, яка вже включена в систему економічних знань і, певною мірою, в практичний вжиток. На сьогодні у ряді джерел поняття податкового планування активно використовується в аналізі теоретичної і практичної проблематики. При цьому у ряді випадків такий аналіз становить значну цінність щодо даної предметної області.

Проте, розгляд різноманіття методів податкового планування не завжди має процесний аспект. Це виражається в домінуванні підходу до класифікації цих методів за принципом або ж простого переліку, або податкове планування розглядається як різновид управлінської діяльності, представлений у вигляді трирівневої системи, що включає оперативні, тактичний і стратегічний елементи, залежно від яких трансформується об'єктивний бік процесу податкового планування, видозмінюються заходи щодо планування податків, в тому числі методи планування. Але, зважаючи на приналежність податкового планування до загальної системи внутрішньогосподарського планування, потрібно використовувати інші, не менш важливі, критерії класифікації методів податкового планування.

Такими критеріями, на наш погляд, повинні стати ступінь податкового навантаження на підприємство та стадія процесу податкового планування, на якій знаходиться розробник плану. Визначення класифікаційної позиції того чи іншого методу податкового планування з урахуванням вищезазначених критеріїв дасть можливість підійти значного ближче до розуміння справжньої практичної значущості методу.

З табл. 4.4. видно, що залежно від податкового навантаження змінюється потреба в податковому плануванні й у формах його здійснення,

починаючи від разових заходів щодо мінімізації податків і закінчуючи створенням повноцінної системи податкового планування як складової частини загальної системи управління організацією [21].

Таблиця 4.4.

Диференціація заходів щодо податкового планування

Податкове навантаження	Заходи й вимоги до персоналу	Потреба в податковому плануванні; періодичність
5-15%	Чітке ведення бухгалтерського обліку, внутрішнього документообігу, використання прямих пільг. Рівень професійного бухгалтера. Разові консультації зовнішнього податкового консультанта	Мінімальна, разові заходи
15-40%	Податкове планування стає частиною загальної системи фінансового управління й контролю, спеціальна підготовка (планування) схем типових, великих і довгострокових контрактів. Потрібна наявність спеціально підготовленого персоналу, контроль і керівництво з боку фінансового директора. Абонентське обслуговування в спеціалізованій компанії	Необхідні регулярні заходи
40-60%	Найважливіший елемент створення й стратегічного планування діяльності організації, її поточної щоденної діяльності за всіма зовнішніми і внутрішніми напрямками. Потрібна наявність спеціально підготовленого персоналу й організація тісної взаємодії з усіма службами з контролем з боку керівництва. Постійна робота із зовнішнім податковим консультантом і наявність податкового адвоката. Спеціальна програма розвитку, обов'язковий податковий аналіз й експертиза будь-яких організаційних, юридичних або фінансових заходів та інновацій податковими консультантами	Життєво необхідно, щоденні заходи
Більш 60%	Зміна сфери діяльності й/або податкової юрисдикції	

Щодо стадій процесу планування, то дослідники при описі процесу податкового планування використовують нижчезазначену градацію процедур, що викладена в працях О.М. Медведєва та Д.Г. Черніка [10; 11].

На першому етапі податкового планування, який співпадає з моментом виникнення ідеї організації комерційного підприємства, здійснюється формулювання цілей і завдань нового утворення, сфери

виробництва й обігу, у зв'язку з чим одразу ж вирішується питання про те, чи слід використовувати податкові пільги, надані законодавством для підприємств, що здійснюють свою діяльність у сфері матеріального виробництва. На цьому етапі застосовується практично єдиний метод ситуативного податкового планування – метод формування податкового поля. Цей метод найбільш простий і доступний для будь-якої організації. Більш того, його в даний час застосовують в багатьох організаціях, не даючи йому спеціального наукового визначення [10, с. 25].

Ситуативний метод податкового планування можна представити у вигляді наступних блоків [11, с. 114].

1. Визначається спектр основних податків, які належить сплачувати організації, уточнюються ставки, пільги і формується так зване податкове поле організації.

2. Формується система договірних відносин організації з урахуванням формування податкового поля.

3. Добираються типові господарські операції, які організації належить виконувати повсякденно або епізодично.

4. Потім розробляються різні ситуації з урахуванням вже виконаних податкових, договірних і господарських напрацювань, які охоплюють найрізноманітніші боки економічного життя, що реалізуються в декількох варіантах. На основі всебічного дослідження ситуації обираються оптимальні варіанти, які оформляються у вигляді блоків бухгалтерських проводок.

5. Після цього з оптимальних ситуативних блоків господарських операцій складається реальний журнал господарських операцій, який і є основою бухгалтерського й податкового обліку.

6. При аналізі різних ситуацій доцільно співставити отримані фінансові результати з можливими втратами, обумовленими штрафними й іншими санкціями [11, с. 115].

Останній блок вимагає підвищеної уваги через серйозність цілого ряду санкцій та істотного розміру можливих втрат. До того ж, іноді краще піти на деякі втрати й отримати певний (іноді істотний) вииграш в чомусь іншому (наприклад, в оборотності коштів, в часі для ухвалення рішень і т. п.) [11, с. 116].

Зараз існує думка про те, що якщо податкове планування дає хоч би невеликий фінансовий вииграш, то його слід використовувати [14]. Практикуючі бухгалтери – аналітики не завжди згодні з цим твердженням, оскільки знають, що при дуже жорсткому дефіциті часу доцільно йти на деякі податкові втрати, щоб забезпечити собі можливість і час для необхідного маневру. Важливо тільки знайти розуміння і підтримку у керівника організації [12, с. 156].

Автори І.О. Лютий, А.Б. Дрига, М.О. Петренко щодо цього питання зазначають: "Після визначення меж податкового поля свого підприємства слід провести уточнення щодо кожного конкретного податку – державного або місцевого. Для цього доцільно проаналізувати конкретні закони й інструкції податкових служб про податки стосовно конкретної організації і характеру господарських операцій. Для кожного податку слід встановити зразковий перелік господарських операцій і написати проводки з реалізації цих операцій. Краще скласти невеликий довідник таких операцій з поясненнями. Це значно заощадить час. Визначення податкового поля організації тісно пов'язане з вибором виду договірних відносин і використовуваним методом бухгалтерського обліку. Тому доцільно проводити дану операцію комплексно – в рамках всієї облікової політики організації" [13, с. 24].

Податкове планування має особливо велике значення, якщо підприємство збирається проводити такі господарські операції, які в його практиці раніше не зустрічалися. У цих ситуаціях краще витратити додатковий час для проведення хоча б простих розрахунків. Витрачені додаткові зусилля обов'язково окупляться, оскільки зменшать вірогідність помилок і підкажуть шлях зниження податкових платежів [13, с. 29].

Автори продовжують опис етапів податкового планування таким чином: "На другому етапі вирішується питання про найбільш вигідне з податкової точки зору місце розташування підприємства і його структурних підрозділів, маючи на увазі не тільки країни і регіони з пільговим режимом оподаткування, але й регіони України з особливостями місцевого оподаткування. На другому етапі вирішується питання про вибір однієї з існуючих організаційно-правових форм підприємства. Тут використовується група методів зміни податкового поля, найбільш уживані з яких – метод зміни податкового режиму і метод зміни об'єкта оподаткування" [10; 11].

На третьому етапі аналізуються всі надані податковим законодавством пільги щодо кожного з податків на предмет їх використання в комерційній діяльності, і за наслідками аналізу складається план дій відносно здійснення пільг з вибраних податків, який є складовою частиною загального податкового планування. Тут же проводиться аналіз всіх можливих форм операцій, що плануються в комерційній діяльності з точки зору мінімізації сукупних податкових платежів і отримання максимального прибутку. Простими словами – це етап, де здійснюється розробка, планування і реалізація податкових схем. Тому тут застосовуються методи оптимізації в поточному податковому полі [11, с. 124].

Метод заміни відносин. Як правило, одна й та ж сама господарська ціль (придбання майна, отримання доходу тощо) може бути досягнута

кількома альтернативними способами. Чинне законодавство практично не обмежує суб'єкта оподаткування у виборі форми і окремих умов операції, виборі контрагента і т.д. Підприємець має право самостійно обирати будь-який з допустимих варіантів, зважаючи на ефективність операції, як в економічному плані, так і з погляду принципів оподаткування. Цей метод податкового планування полягає в тому, що операція, яка має жорсткіше оподаткування, замінюється іншою операцією, що дозволяє досягти цієї ж або максимально близької цілі, і при цьому застосувати пільговий метод оподаткування. Як приклад, можна навести заміну операції безкоштовної передачі (дарування) товарів одним підприємством іншій операцією постачання за ціною 1 грн. (зниження податкових зобов'язань по ПДВ за умови, що партнери не є пов'язаними особами) [15].

Базуючись на думці автора [17], можна визначити, що метод розділення відносин походить від методу заміни, але замінюється певна частина операції, або одна господарська операція замінюється кількома іншими, що дозволяє зменшити загальну суму податкових зобов'язань. Так, наприклад, з метою зменшення соціальних внесків договір підряду з фізичною особою на виконання робіт з матеріалів підрядчика може бути замінений двома договорами: договором надання послуг і договором купівлі-продажу матеріалів.

Метод прямого скорочення об'єкта оподаткування реалізується шляхом зменшення бази оподаткування. Прикладом застосування цього методу може бути продаж ТМЦ за заниженою ціною (за ціною нижчою за ціну придбання), що дозволяє зменшити податкові зобов'язання продавця з податку на прибуток і ПДВ [18, с. 111].

Метод делегування податків підприємству-сателіту полягає в передачі об'єкта оподаткування іншому суб'єктові підприємницької діяльності, пов'язаному з платником податків. Цей метод пов'язаний, як правило, з розміщенням "податковоємних" видів діяльності на інших підприємствах, контрольованих платником податків [18, с. 113].

Метод відстрочення податкового платежу базується на використанні елементів інших методів. Його використання дозволяє перенести момент виникнення об'єкта оподаткування на наступний податковий період. Як приклад застосування такого методу може бути наведене використання договору комісії із залученням посередника замість укладання договору постачання, що дозволяє відстрочити момент збільшення валового доходу у продавця [16, с. 312].

Метод офшору. Суть принципу оподаткування полягає в перенесенні об'єкта оподаткування (окремих операцій, видів діяльності, майна) під юрисдикцію з м'якшим режимом оподаткування. Широко застосовується не тільки в зовнішньоекономічній діяльності, але й на територіях

пріоритетного розвитку і в рамках спеціальних економічних зон [16, с. 159].

Метод пільгового підприємства – один з широко вживаних методів податкової оптимізації, який полягає в перенесенні об'єктів оподаткування або видів діяльності під пільговий режим оподаткування, пов'язаний з особливим податковим статусом деяких суб'єктів оподаткування (суб'єктів малого підприємництва, що застосовують спрощену систему оподаткування, сільгосптоваровиробників, підприємств громадських організацій інвалідів і т.п.) [16, с. 160].

Метод використання облікової політики базується на взаємозалежності податкового та бухгалтерського обліку і полягає в тому, що за допомогою зміни облікової політики можуть бути змінені розміри податкових баз. Так, правильний вибір методу амортизації основних засобів і встановлення заниженої ставки амортизації в бухгалтерському обліку малого підприємства – платника єдиного податку дозволяє зменшити об'єкт оподаткування при продажу основних фондів [18, с. 114].

Продовжуючи опис етапів планування, автори О.М. Медведєв та Д.Г. Чернік відзначають: "На четвертому етапі вирішується питання про раціональне розміщення активів і прибутку підприємства, маючи на увазі не тільки передбачувану прибутковість операцій, але й податки, що сплачуються при отриманні цього доходу. На даному етапі приймаються і реалізуються повсякденні оперативні управлінські рішення щодо податкових наслідків тих або інших господарських операцій. Тут використовується достатньо багато різних методів, але в основу переважної більшості покладено два способи: варіаційний-порівняльний аналіз і прийом визначення фінансових потоків, які реалізуються як окремо, так і в комбінаціях" [10, с. 18; 11, с. 136].

Розрахунково-аналітичний метод. Він припускає розрахунок показників на основі аналізу досягнутих величин за минулі періоди, індексів їх зміни і експертних оцінок розвитку. Цей метод застосовується при розрахунку та аналізі баз оподаткувань, а також їх складових – об'ємів реалізації продукції, прибутку, доходів; при складанні середньо- і короткострокових планів податкових платежів [17, с. 114].

Розрахунково-аналітичний метод забезпечує безперервність і спадковість процесу податкового планування; подальші плани базуються на фактичних величинах попередніх періодів, враховують відхилення отриманих результатів від раніше запланованих. Цей метод дозволяє проводити детальний аналіз причин розбіжностей між плановими і фактичними показниками за звітні періоди, і на його основі коректувати нові плани. Цей метод припускає здійснення податкового планування на основі виробничих, фінансових планів, прогнозів об'ємів продажів, витрат,

тобто забезпечує тісний зв'язок усіх елементів планування і фінансового управління між собою [17, с. 115].

У розрахунково-аналітичному методі величезне значення мають експертні оцінки перспектив розвитку як самої організації, так і, більшою мірою, країни в цілому, які дозволяють з більшим або меншим ступенем точності скласти прогноз на ряд років. Проте, через надмірно високий ступінь невизначеності на українському ринку, вони мають дуже низький рівень вірогідності. У цьому полягає головне обмеження застосування даного методу у вітчизняних умовах.

Нормативний метод. Цей метод знаходить застосування при розрахунку планових показників за діючими нормативами – податковими ставками, тарифами, нормами амортизаційних відрахувань і т.д. Оскільки всі ставки податкових платежів, відрахувань, внесків встановлюються державними органами, тобто носять нормативний характер, то при будь-яких розрахунках, пов'язаних з податками, вказаний метод має місце. При складанні середньострокових планів податкових платежів слід формувати декілька варіантів, виходячи з прогнозів можливих змін діючих нормативів [17, с. 118].

Метод оптимізації планових рішень. Цей метод полягає в розробці ряду варіантів можливих рішень, оцінці ефективності кожного та виборі найбільш оптимального [7, с. 30-35]. Він найбільш застосовний і ефективний в податковому плануванні. За допомогою вказаного методу вирішуються основні завдання стратегічного податкового планування. А саме, шляхом оцінки податкових наслідків при виборі між альтернативними варіантами, визначаються оптимальні, найбільш ефективні напрямки й види діяльності господарюючої одиниці, структура, місце розташування головної фірми і її структурних підрозділів. Суть його полягає в розробці ряду альтернативних варіантів рішення, визначенні розміру податкових зобов'язань за кожним варіантом, сумарної величини додаткових витрат, оцінці вірогідності змін законодавства в планованому періоді та виборі на основі отриманих результатів оптимального варіанту. Даний метод дозволяє на основі варіантності визначити кінцевий фінансовий результат і ефективність рішення, прослідкувати й зафіксувати кількісну залежність об'єму власних фінансових ресурсів організації від величини податкових зобов'язань [7, с. 30-35].

Балансові методи. Дані методи полягають у створенні бухгалтерської моделі господарської або фінансової ситуації. Тобто, вони припускають розгляд тієї або іншої ситуації (або окремої операції) шляхом складання бухгалтерських проводок і на їх основі – розрахунку балансу. Ці методи широко застосовуються в багатьох організаціях. Вони прості й доступні для використання бухгалтерськими працівниками, не вимагають залучення спеціалізованих служб або експертів [16, с. 154].

Балансові методи найбільш доцільні до застосування в податковому плануванні, по-перше, при проведенні аналізу з погляду податкових наслідків поточних господарських і фінансових операцій на стадії укладання договорів, визначенні оптимальної форми операції, і по-друге, в деяких випадках при формуванні облікової політики організації як для цілей бухгалтерського обліку, так і для цілей оподаткування [16, с. 158]. Вчені [16; 17; 18] до них відносять такі.

Метод мікро балансів, який полягає в наступному: щоб оцінити той або інший варіант економічної діяльності організації в різних умовах господарювання, виділяються великі блоки господарських операцій, що містять головні відмінності. Ці блоки оформляються у вигляді бухгалтерських проводок, і виконуються розрахунки балансів для кожного з них. Порівняння отриманих мікробалансів дозволить вибрати вигідніший варіант. Дослідження за допомогою мікробалансів ґрунтуються на виділенні зі всієї сукупності господарських операцій одного якогось визначального блоку і на розгляді його як самостійного журналу господарських операцій з оформленням декількох варіантів проводок і зі складанням декількох варіантів мікробалансів. Їх аналіз дозволить вибрати найбільш економічний. Якщо в блок господарських операцій включаються всі необхідні податкові платежі, то мікробаланси дозволяють також визначати варіант з мінімальним рівнем цих платежів [18].

При застосуванні даного методу можна використовувати два види мікробалансів: прості та замкнуті. Прості мікробаланси розраховуються на основі блоків бухгалтерських проводок, що описують не тільки зміст і економічний сенс ситуації, але і суворо відображають форму реалізації даної ситуації. Їх краще використовувати, коли необхідно отримати якісне порівняння варіантів, або в тих випадках, коли різні варіанти господарської ситуації описуються однотипним блоком бухгалтерських проводок і тому кількісно легко співставні [17; 18].

Замкнуті мікробаланси (або мікробаланси замкнутих господарських систем) розраховуються на основі блоків бухгалтерських проводок, що описують, головним чином, зміст і економічну суть господарських ситуацій. При цьому блок бухгалтерських проводок доводиться до такої системи господарських операцій, яка носить замкнутий характер. У цієї системи є чіткий вхід у вигляді надходження виручки від реалізації і чіткий вихід у вигляді залишку грошей на розрахунковому рахунку після завершення даного варіанту ситуації і здійснення необхідних витрат з реалізації даної ситуації. Замкнуті мікробаланси дають можливість отримувати якісне і кількісне порівняння будь-яких (зокрема вельми різнопланових) варіантів. Проте потрібні професійна майстерність і навички їх складання [18].

Метод графо-аналітичних залежностей, суть якого полягає в наступному. Виділяються один або декілька найважливіших параметрів балансу, які можуть справити вирішальний вплив на фінансові підсумки роботи організації. Щоб визначити вплив на фінансовий результат діяльності організації будь-якого з економічних параметрів, виділяється великий блок господарських операцій, у якому цей параметр бере участь. Потім шляхом ряду послідовних розрахунків мікробалансів для замкнутого блоку господарських операцій при різних величинах досліджуваного параметра отримують графічну й аналітичну залежність фінансового результату від цього параметра, на основі якої вже можна вибрати оптимальні співвідношення [6].

Матрично – балансовий метод. Для повних і всебічних досліджень можна застосувати достатньо простий багатопараметричний метод, що дозволяє прогнозувати фінансові результати і виявляти критичні місця балансу [19]. Його суть полягає в представленні бухгалтерського балансу у вигляді матричного рівняння:

$$Y(t) = y(t-l) + A(t), \quad (4.4)$$

де $Y(t)$ – матриця господарських коштів та їх джерел на даний момент часу (t);

$y(t-l)$ – матриця господарських коштів та їх джерел на попередній момент часу ($t-1$);

$A(t)$ – матриця коефіцієнтів господарських операцій теперішнього моменту (t).

Усі матриці квадратні, їх порядок рівний загальному числу рахунків, вибраних для бухгалтерського обліку [19, с. 514].

Методи дослідження матриць дозволяють встановлювати наявність сильних і слабких зв'язків між окремими рахунками і господарськими операціями. Математичний аналіз цих зв'язків може бути доповнений визначенням неявних (опосередкованих) зв'язків.

Статистичний балансовий метод. Цей метод полягає в тому, що на основі балансів ряду комерційних підприємств визначаються опосередковані величини параметрів, які можуть бути використані для порівняння або для побудови розрахункової економічної моделі. Відхилення в той або інший бік показників конкретної організації від середньостатистичних характеризують позитивну або негативну динаміку її діяльності [20, с. 44].

Економічна середньостатистична балансова модель, закладена в алгоритм і доповнена конкретними блоками господарських операцій, може служити основою для проведення податкового планування й обробки різних видів господарської діяльності. На жаль, діапазон застосування

даного методу обмежений тим, що на сьогодні в Україні немає широкої практики публікації балансів і фінансових звітів організацій.

Комбінований чисельний балансовий метод. Даний метод полягає в одночасному використанні всіх (або більшості) розглянутих методів. У загальному вигляді робота алгоритму комбінованого методу будується таким чином. Варіант системи договірних відносин за допомогою блоків операцій і податкової системи зводиться до замкнутої системи господарських операцій. Розраховується її баланс за вибраних умов господарювання. Баланс аналізується за розміром чистого прибутку. Якщо результати аналізу задовольняють дослідника, то або на цьому розрахунки припиняються, або вони додатково перевіряються на дію випадкових чи статистичних величин і параметрів. При незадовільних результатах ухвалюється рішення про зміну умов господарювання або договірних відносин, і дослідження тривають [20, с. 45].

Переваги балансових методів – у їх простоті та наочності. Схематично простежується весь хід бухгалтерського оформлення операції, а за даними отриманого в результаті балансу виявляється підсумкова сума податкових платежів і фінансових результатів організації. Проте, балансові методи тільки формують підсумкові результати, виходячи із заданих параметрів, але не фіксують залежностей від початкових даних, не визначають критеріїв вибору оптимального варіанту [18].

Метод економіко-математичного моделювання. Економіко-математична модель є математичним описом досліджуваного економічного процесу або об'єкту. Ця модель виражає закономірності досліджуваної операції в абстрактному вигляді за допомогою математичних співвідношень [1].

Даний метод полягає у визначенні залежності постійних чинників (умов проведення операції, на які ми впливати не можемо), змінних чинників (елементів рішення, які у відомих межах ми можемо обирати на власний розсуд) і критерію ефективності рішення, що виражається цільовою функцією. Щодо податкового планування, то побудова економіко-математичної моделі зводиться до наступного завдання: "знайти змінні, які задовольняють системі нерівностей (рівнянь), що характеризують залежності змінних чинників від постійних, і що обертають в \min (якщо йдеться про суму податкових зобов'язань) або \max (про величину прибутку) цільову функцію" [1, с. 65].

Отже, застосування економіко-математичних методів, побудова математичних моделей щодо податкового планування дозволяє організації в кожній конкретній ситуації не тільки розрахувати ефективність різних варіантів рішення, але й визначити критерії вибору оптимального. При розробці складних виробничих і фінансових схем, де необхідно враховувати безліч чинників і умов оподаткування, доцільно

використовувати декілька методів податкового планування одночасно [1, с. 68].

У той же час, податкове планування – нерозривна частина загальноекономічного планування, а отже, першому повною мірою повинна відповідати процедурі загальногосподарського планування, інакше планування податків може вступити в суперечність із загальним планом розвитку підприємства, що в результаті спричинить виникнення дисбалансів в управлінні підприємством, а також збільшення витрат на управління. Тому робота в галузі податкового планування повинна складатися з тих самих етапів, які знаходять своє відображення в процесі складання загального плану розвитку підприємства на перспективу, а саме: організаційно-підготовчого, дослідження, розробки й основного. Перший етап визначається формуванням апарату, що повинен організувати всю роботу зі складання плану й підготувати умови для його реалізації. Другий визначається виконанням основних досліджень, зокрема чинного податкового законодавства, що передують складанню плану. Тут же здійснюється збір необхідної інформації, розробляються аналітичні таблиці, обираються потрібні техніко-економічні показники. Третій етап включає складання самого плану. І четвертий етап – реалізація даного плану.

Таким чином, у табл. 4.5 наведений приклад використання тих або інших методів податкового планування залежно від ступеня податкового навантаження та стадії процесу податкового планування. Під податковим навантаженням, в даному випадку, розуміється відношення нарахованих сум податків та зборів до загальної суми доходів підприємства. Перша та друга стадії процесу планування не повинні приймати оперативні рішення, а лише стратегічні. Також, у таблиці не наведений рівень податкового навантаження більш 60% з огляду на недоцільність застосування податкового планування в таких умовах.

З табл. 4.5. видно, що розмежування зон застосування різних методів планування дозволяє підняти практичну значущість того чи іншого методу, якщо він застосований там, де йому належить. Виходячи з позиції в таблиці, наприклад, використання методу формування податкового поля не виключає застосування нормативного методу планування податків, зважаючи на те, що вони використовуються на різних етапах процесу податкового планування, а це, в свою чергу, означає, що цими методами вирішуються абсолютно різні завдання.

Таблиця 4.5

Використовуваність окремих методів податкового

планування в різних умовах

Податкове навантаження	Стадії податкового планування					
	Перша	Друга	Третя		Четверта	
	Стратегічний рівень	Стратегічний рівень	Оперативний рівень	Стратегічний рівень	Оперативний рівень	Стратегічний рівень
5-15%	планування не обов'язкове	планування не обов'язкове	планування не обов'язкове	метод використання облікової політики	Нормативний метод	
15-40%	метод формування податкового поля	метод зміни податкового режиму	метод заміни відносин метод розділення відносин	метод офшору	метод мікробалансів метод графо-аналітичних залежностей	метод оптимізації планових рішень матрично-балансовий метод статистичний балансний метод
40-60%		метод зміни податкового режиму метод зміни об'єкта оподаткування	метод прямого скорочення об'єкта оподаткування метод делегування податків підприємству-сателіту метод відстрочення податкового платежу	метод офшору метод пільгового підприємства	розрахунково-аналітичний метод	метод економіко-математичного моделювання

Планування взагалі, і податкове планування зокрема, є одним з основних методів фінансового управління в організації. Їх головна мета – сприяти досягненню цілей діяльності фірми, тобто сприяти отриманню максимального прибутку, підвищенню ефективності функціонування організації.

Податкове планування є складовою, невід'ємною частиною системи фінансового управління в організації. Це обумовлено, по-перше, тим, що з оподаткуванням пов'язані всі сфери виробничої, фінансової й господарської діяльності підприємства протягом усього його існування – з моменту ухвалення рішення про його створення, у процесі всієї поточної роботи й до повної ліквідації, а по-друге, істотністю розміру податкових платежів у загальній сумі витрат господарюючого суб'єкта [4].

Дуже мало застосовуються в практиці роботи організацій методи податкового планування, що дозволяють визначати не тільки оптимальні з погляду оподаткування варіанти, але і критерії вибору найбільш ефективних рішень, критерії оптимальності. Це методи, пов'язані з математичним моделюванням.

На думку авторів, в податковому плануванні як цілісній системі необхідне використання всієї сукупності наявних в арсеналі фінансового управління методів. На кожному етапі або стадії найбільш ефективними є свої характерні методи. Але тільки комплексне та обґрунтоване їх застосування для вирішення конкретного завдання податкового планування забезпечить результативність роботи.

Список використаної літератури:

1. Базалієва Л. В. *Управління трансакційними витратами підприємства* : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Базалієва Людмила Виталіївна. – Харків, 2003. – 199 с.
2. Войчук Г. І. *Податковий менеджмент* : [посібн.] / Г. І. Войчук, І. В. Філон. – Х.: ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2008. – 120 с.
3. *Податкова система України* : [підручн.] / [Федосов В. М., Опарін В. М., П'ятченко Г. О. та ін.] ; під. ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 464 с.
4. Загородній А. Г. *Податки та податкове планування підприємницької діяльності* / А. Г. Загородній, А. В. Єлісєєв. – Л. : Центр Бізнес-Сервісу, 2003. – 152 с.
5. Юткіна Т. Ф. *Налоги и налогообложение*: [учебн.] / Т.Ф. Юткіна. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 429 с.
6. Лапшин Ю. В. *Місцеві податки, збори і неподаткові платежі* : у 2 ч. / Лапшин Ю. В., Онищенко В. А., Петриченко О. О. / [ред. М. Я. Азаров]. – К. : Експерт-Про, 2000. – 667 с.
7. Литвиненко Я. В. *Податкова політика*: [навч. посібн.] / Я. В. Литвиненко – К.: МАУП, 2003. – 224 с.
8. Маглаперідзе А. С. *Податковий менеджмент*: [навч. посібн. для студ. вищих навч. закл.] / А. С. Маглаперідзе, В. В. Храпкіна. – Донецьк : Норд-Прес, 2006. – 385с.
9. Козенкова Т. А. *Налоговое планирование на предприятии* / Т. А. Козенкова. – М.: АиН, 2003. – 517 с.
10. Медведев А. Н. *Как планировать налоговые платежи. Практическое руководство для предпринимателей* / А. Н. Медведев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 142 с.
11. *Налоги* : [учебн. пособ. для студентов вузов] / [Черник Д. Г., Алексеев М. Ю., Брусиловская Н. А. и др.] ; под ред. Черника Д.Г. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 4-е изд., перераб. и доп. – 542 с.
12. Педь І. В. *Непрямі податки в податковій системі України*: [навч. посібн.] / І. В. Педь / [під ред. Ю.М. Лисенкова]. – К. : Знання, 2008. – 348с.
13. *Податки на споживання в економіці України* : [монографія] / [Лютій І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О. та ін.]. – К., 2005. – 335 с.
14. *Податкова система України* : [підручн.] / [Федосов В. М., Опарін В. М., П'ятченко Г. О. та ін.] ; під. ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 464 с.
15. Рева Т. М. *Податковий менеджмент*: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т. М. Рева. – Д.: ДДФЕІ, 2003. – 232 с.
16. Сутырин С. Ф. *Налоги и налоговое планирование в мировой экономике* / С. Ф. Сутырин, А. И. Погорлецкий. – СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, Изд-во "Полиус", 1998. – 577 с.

17. Тимченко О. М. Податковий менеджмент: [навч.-метод. посіб. для самостійного вивч. дисципліни] / Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2001. – 150 с.

18. Тихонов Д. Н. Основы налогового планирования / Д. Н. Тихонов. – М, 1999. – 189 с.

19. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан ; пер. с нем. / [под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

20. Эннусте Ю. А. Стохастические экономические модели адаптивного планирования и проблемы их координации / Ю. А. Эннусте, А. В. Матин. – М.: Наука, 1989. – 96 с.

21. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение: [учебн.] / Т.Ф. Юткина. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 429 с.

РОЗДІЛ 5

МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

5.1. Теоретико-методологічні засади формування екологічного середовища розвитку світової торгівлі

Сучасний етап цивілізаційного розвитку суспільства висуває нові вимоги до формування, здійснення та розширення зв'язків між його складовими. Це зумовлено, насамперед, впливом низки факторів різновекторного спрямування. Серед них пріоритетне значення мають структурні зміни у геополітичному просторі, трансформація потреб та інтересів країн світової спільноти, зміни умов формування інвайронментальної складової функціонування світового простору. Зазначені фактори мають суттєвий вплив, зокрема, на розвиток економічної взаємодії між державами світу. Причини цього слід вбачати у необхідності узгодження господарських інтересів та трансформаційних зрушень, обумовлених змінами цивілізаційних пріоритетів, що пов'язано із доцільністю врахування акторами світового ринку екологічних детермінант його розвитку. Суттєве значення це має для здійснення міжнародних торговельних відносин, оскільки їх виробнича, транспортна, ресурсна, інноваційна компоненти здійснюють безпосередній вплив на довкілля. Усе це вимагає дослідження теоретико-методологічних засад формування екологічного середовища розвитку світової торгівлі як підґрунтя забезпечення якісно нових інноваційно-екологізаційних підходів до формування методів та принципів торговельної взаємодії.

Дослідження екологічного середовища розвитку світової торгівлі дозволяє не лише проаналізувати генезис, специфічні риси, сутнісні проблеми розвитку глобального торговельно-екологічного простору, а й обґрунтувати найбільш доцільні напрями узгодження торговельно-економічних інтересів суб'єктів світового господарства та екологічно безпечних засад їхнього функціонування. Наукові основи екологічного розвитку світової торгівлі спираються, насамперед, на визначення сутності поняття "екологія" з точки зору різних підходів. Вплив зовнішніх умов на розвиток живих організмів, взаємозв'язок між діяльністю людини та природними елементами досліджували ще давньогрецькі філософи [1]. У наступні періоди розвитку людства ці знання продовжували розширюватися.

Особливості взаємодії рослин, тварин і навколишнього середовища, вплив зовнішніх умов на розвиток живих організмів, взаємозв'язок між діяльністю людини та природними елементами досліджували ще Аристотель, Теофраст, а значно пізніше Ж. Бюффон, Ж. Ламарк, Ч. Дарвін, Е. Геккель, К. Мебіус та інші. Серед українських вчених питання

взаємовідносин людини та природи досліджували В. Вернадський, М. Холодний, М. Гавриленко, Д. Белінг, В. Гурський, В. Бруховський [1,2]. Проте їх напрацювання в цій сфері хоча і стосувалися переважно особливостей взаємодії окремих природних організмів із навколишнім світом без урахування комплексності досліджуваного явища, проте безумовно стали важливим підґрунтям для подальших наукових розробок.

Період із середини ХІХ ст. до середини ХХ ст. характеризувався інтенсивним розвитком біоекології у взаємозв'язку з дослідженням глобальних географічних процесів. Саме в цей період німецьким ученим Е. Геккелем було започатковано термін “екологія”. Він уперше виокремив частину біології, яка досліджувала взаємодію живих організмів з екологічним середовищем. На думку Е. Геккеля, екологія – це пізнання економіки природи, одночасне дослідження всіх взаємовідносин живого з органічними і неорганічними компонентами середовища. Основною перевагою цього визначення слід вважати розуміння системності цього поняття та його тісного зв'язку з повсякденною діяльністю. Системний характер дослідження екології притаманний також М. Реймерсу, який вважає, що термін “екологія” містить не лише біологічні компоненти, а й включає геологічні, культурні, соціальні, геологічні, фізичні, економічні аспекти розвитку суспільства [3]. Таке розуміння зазначеної категорії є спробою пов'язати екологічні питання з іншими аспектами розвитку людської цивілізації.

Так, В. Крисаченко визначає, що екологія – це один із найважливіших напрямів теоретичного освоєння дійсності й унаслідок цього виконує певну гносеологічну функцію в суспільстві. Отже, ефективність впливу екології на розвиток сучасного світу дійсно враховує можливість розкриття нею комплексу функцій, зокрема економічної, інформативної, освітньої, що буде залежати в кінцевому підсумку від конкретних умов розвитку системного середовища. У свою чергу К. Ситнік наголошує на глобальному характері проблем, які досліджує екологія [2, с. 435]. Водночас її зв'язок з економічними аспектами розвитку світової спільноти є предметом досліджень Т. Акимової, В. Хаскіна, О. Яблокова, В. Некоса. Слід відмітити, що в багатьох дослідженнях західних учених термін “екологія” ототожнюється здебільшого із суто біологічним поняттям, а з погляду взаємозв'язку з розвитком сучасного людства використовуються поняття “наука про довкілля”, “інвайронментологія”, “діяльність у напрямі стійкого розвитку” тощо [4]. Ці поняття хоч і мають окремі відмінності, проте є синонімічним відображенням досліджуваної категорії.

Важливе значення для розвитку екології мало також учення про ноосферу, вивчення якої започаткував відомий український вчений В. Вернадський. Терміном “ноосфера”, уведеним В. Вернадським для

позначення нового стану в еволюції природи, пов'язаного з появою людської свідомості, він став називати етап еволюції біосфери, обумовлений цілеспрямованою на перетворення природи діяльністю. Центральною темою вчення про ноосферу є єдність біосфери і людства. В. Вернадський у своїх працях розкриває корені цієї єдності, значення організованості біосфери в розвитку людства, що дає змогу зрозуміти місце та роль історичного розвитку людства в еволюції біосфери, закономірності її переходу в ноосферу. В основі теорії В. Вернадського про ноосферу лежить те, що людина не є самодостатньою живою істотою, котра живе окремо за своїми законами, вона співіснує всередині природи та є її частиною. Фактично, він уперше визначив людину з її господарською діяльністю як геологічну силу планетарного розміру, тобто показав, що антропогенний вплив на навколишнє середовище не менш сильний, ніж глобальні природні процеси.

Початок сучасного становлення еколого-економічної взаємодії був закладений створенням та діяльністю Римського клубу – організації, заснованої у 1968 р., яка об'єднала вчених із понад 30 країн світу. Римський клуб формувався як незалежна експертна група для оцінювання довгострокових наслідків наявних проблем та перспектив розвитку людства, а також інтелектуального сприяння діяльності міжнародних організацій і національних урядів. Від початку до нього увійшло близько 30 експертів світового рівня, що представляли 10 країн. Сьогодні клуб співпрацює з такими організаціями, як ЮНЕСКО, ОЕСР, Globe International і широким колом глобальних та регіональних організацій. Римський клуб має афілійовані до нього національні асоціації, що діють нині у 33 країнах світу з метою популяризації ідей клубу та їхньої адаптації й розвитку на національному рівні у відповідь на виклики доби глобалізації.

Вперше саме членами Римського клубу була запропонована методологія оцінювання можливостей природи не в цілому, а з позиції врахування можливостей природи витримати зростаючий антропогенний тиск, спричинений інтенсифікацією економічних процесів. Члени цієї організації дійшли висновку, що глобальність екологічних проблем потребує для їхнього розв'язання об'єднання зусиль людства. Перша доповідь Римського клубу, підготовлена американськими вченими Д. Медоузом і Дж. Форрестером у вигляді математичної моделі розвитку світової ситуації на засадах урахування таких взаємозалежних змін, як капіталовкладення, використання ресурсів, забруднення середовища, виробництво продуктів споживання, стала основою концепції встановлення глобальної рівноваги між природою і людством.

Проте важливого значення для розвитку сучасної екологічної парадигми набула робота першого президента Римського клубу А. Печчеї "Людські якості", опублікована в 1977 р. Зважаючи на важливість вкладу

цього дослідження до системи створення еколого-орієнтованої економіки, доцільно, на нашу думку, провести порівняльну характеристику цілей розвитку людства на напрямі вирішення екологічних проблем, закладених у цій доповіді, та сучасних підходів до розв'язання екологічних проблем на основі дво- та багатосторонньої міждержавної взаємодії.

Першою спробою пов'язати поняття “екологія” та “економіка” слід вважати введення терміна “природокористування” як системи регулювання всіх типів використання природних ресурсів для господарства. Це стало основою для розуміння необхідності врахування екологічних аспектів розвитку людства з його господарською, економічною, виробничою діяльністю. Варто зазначити, що термін “екологічний розвиток” було вперше сформульовано у 1972 р. на Всесвітній конференції з навколишнього середовища, а в 1987 р. наголошено на тому, що економічне зростання повинне враховувати екологічні можливості навколишнього середовища. Саме тоді був оприлюднений документ “Наше спільне майбутнє” з обґрунтуванням концепції “стійкого розвитку”. Він передбачає, що потреби сучасного покоління можуть бути задоволені без зменшення шансів майбутніх поколінь щодо реалізації їхніх потреб. Зазначалося, що людська цивілізація досягла рівня добробуту, який людство може надалі зберігати за умови належного господарювання. Модель цього господарського розвитку передбачала свідоме формування відносин між економічним зростанням і турботою про навколишнє середовище та здоров'я людини.

Сучасну концепцію стійкого розвитку варто розглядати як стратегію вирішення проблем збереження та відтворення навколишнього природного середовища і забезпечення високого рівня життя населення країн світу [4]. Вона поєднує в собі економічну, соціальну та екологічну складові. Економічний підхід до концепції стійкого розвитку заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ліндаля, який може бути досягнуто за умови, принаймні, збереження сукупного капіталу, за допомогою якого він одержується. Соціальна складова спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, екологічна – на забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних груп.

Подальший розвиток та усвідомлення екологічної складової функціонування світового господарства продовжується і досі. Особливо важливого значення це набуває у сфері розвитку міждержавної торговельної взаємодії. Це зумовлено передусім широким спектром переваг, які надають суб'єктам господарювання міжнародне розміщення виробництва й оптимізація торгово-політичної складової цього процесу. Водночас саме розвиток виробничих потужностей здійснює значний негативний вплив на навколишнє середовище, загострюючи екологічну проблему, і вимагає пошуку можливих напрямів його екологізації.

Теоретико-методологічним підґрунтям формування екологічного середовища розвитку світової торгівлі виступає еволюція її теорій. Причини цього слід вбачати в наступному. По-перше, їх формування, розвиток і періодизація відображають зміни економічного та іншого характеру, які відбуваються в суспільстві і здійснюють вплив не лише на утвердження та оптимізацію зовнішньоторговельних зв'язків, а й на ставлення до факторів, які опосередковано виконують формоутворюючу роль в процесі міжнародної торговельної взаємодії, в тому числі екологічних та пов'язаних з ними. По-друге, зміна наукових поглядів на процеси реалізації торговельних переваг тісно пов'язана з еволюцією суспільних інтересів, серед яких на сучасному етапі розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин переважають, зокрема, екологічні [5]. Йдеться про те, що аналіз розвитку теорій міжнародної торгівлі й виявлення їх зв'язку з екологічною компонентою розвитку світового господарства дозволяє сформуванню уявлення про всебічні аспекти виникнення та інтенсифікації екологічної проблеми. В цьому зв'язку ми вважаємо за доцільне систематизувати теоретичні підходи до формування засад міжнародного торговельного співробітництва з виокремленням екологічної складової цих процесів (табл. 5.1):

Таблиця 5.1

Систематизація теоретичних підходів до міжнародного торговельно-екологічного співробітництва

Назва теорії	Представники	Екологічна детермінанта
Теорія меркантилізму	Т. Ман, Ч. Дейвіант, Ж.Б. Колберт, У. Петті	Перерозподіл торговельно-екологічних вигащів
Теорія абсолютних переваг	А. Сміт	Запровадження поняття абсолютних та порівняльних переваг, в т.ч. екологічних
Теорія порівняльних переваг	Д. Рікардо, Р. Торенс	Вплив переваг на торговельно-екологічне лідерство
Теорія співвідношення факторів виробництва	Е. Хекшер, Б. Олін	Праця та капітал як складники забезпечення екологічних потреб
Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва	Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон	Принцип загальної, в т.ч. екологічної рівноваги
Парадокс Леонтьєва	В. Леонтьєв	Включення до аналізу торговельних зв'язків додаткових факторів впливу, в т.ч. екологічних
Теорія життєвого циклу товару	Р. Вернон, Ч. Кіндельберг, Л. Уелс	Обґрунтування рішень екологічного спрямування щодо розміщення виробництва

Теорія подібності країн	С. Ліндер	Екологічні подібності між країнами у розвитку торговельних зв'язків
Теорія конкурентних переваг	М. Портер	Складові екологічної конкурентоспроможності
Теорія технологічного розриву	М. Познер	Екологічність технологій як фактор забезпечення торговельно-екологічних переваг
Модель економії на масштабах виробництва	М. Кемп, К. Ланкастер, П. Кругман	Оптимізація масштабів виробництва в контексті впливу на торговельно-екологічні показники співпраці
Теорія внутрішньогалузевої торгівлі	Б. Баллас	Вплив попиту на екологічні товари на торгівлю ними
Теорії врахування екологічної складової в розвитку торговельних відносин	І. Грабинський, М. МакГваєр, М. Тейлор, Б. Коупленд, Дж. Маркусем, М. Раушер, Г. Брундтланд	Доведення тісного взаємозв'язку і необхідності виваженого регулювання торговельних та екологічних пріоритетів розвитку світового господарства

**Складено автором на матеріалах [6, 7, 8, 9, 10, 11]*

Першою спробою пояснити необхідність та доцільність міжнародної торгівлі слід вважати теорію меркантилізму, яка обґрунтувала роль товару та необхідність економічного виходу національних держав на зовнішні ринки. Саме меркантилісти заклали основи і довели доцільність формування виваженої теорії міжнародної торгівлі, її важливості для економічного зростання, запровадили спрощене поняття платіжного балансу. Безперечно, екологічні детермінанти не розглядалися меркантилістами в якості складової даної теорії, проте намагання пояснити необхідність наявності достатньої кількості грошових засобів для ефективного розвитку держави, ідея можливості перерозподілу, заклали, на нашу думку, підґрунтя для формування сучасних торговельних відносин. Меркантилісти розуміли перерозподіл наступним чином: оскільки у світі, на думку прихильників цієї теорії, існує обмежена кількість багатства, то країни можуть збільшувати його і за рахунок зубожіння інших, тобто внаслідок перерозподілу. Ми вважаємо доцільним розглядати ідею перерозподілу як можливість трансформаційного переміщення екологічних ресурсів з метою забезпечення спільних цілей стійкого розвитку.

Разом з тим, хибною ідеєю меркантилістів стало ототожнення багатства з грошовим капіталом і надання надмірно високого значення сфері обігу, а не сфері виробництва. Враховуючи це, екологічні аспекти об'єктивно не набували важливого значення, оскільки вони більшою мірою пов'язані з реалізацією виробничо-торговельного потенціалу. Натомість розгляд меркантилістами міжнародної торгівлі як гри з нульовою сумою доцільно інтерпретувати в сучасному контексті в площині розміщення міжнародного виробництва [6]. Йдеться про те, що розміщення виробничих потужностей на території країн, що розвиваються, та менш розвинутих країн призводить до економічного та екологічного виграшів розвинених країн та неминучих екологічних програшів останніх. Це вимагає комплексного аналізу, в т.ч. екологічної складової міжнародної торгівлі.

На противагу меркантилістам Девід Хьюм довів, що приплив золота внаслідок підтримки позитивного сальдо торгового балансу збільшує пропозицію грошей всередині країни та призводить до зростання зарплати та цін, що, в свою чергу, спричиняє падіння конкурентоспроможності країни. Головні його ідеї полягають, на наш погляд, в тому, що по-перше, країна не може постійно підтримувати позитивне сальдо торгового балансу, оскільки цьому перешкоджають внутрішньо-економічні чинники; по-друге, розміри експорту та імпорту мають врівноважуватися і торговельне сальдо дорівнювати нулю; по-третє, кількість грошових коштів не має переважного значення, а важливим є обсяг товарів, які можна на них придбати. Саме останнє твердження лягло в основу сучасної торговельної взаємодії між продавцями і покупцями екологічних товарів і послуг, коли ставлення споживачів до них, навіть за умов готовності придбання, вимірюється їх вартістю.

На нашу думку, інтенсифікація розвитку експорту та обмеження імпорту, на яких наголошували меркантилісти, не тільки призведе, як вважає Д. Хьюм, до концентрації у одних країн товарів, а у інших – запасів золота. Разом з тим, зосередження виробничих потужностей в окремих регіонах (країнах) може мати незворотні наслідки для розвитку екологічної ситуації в державах світової спільноти.

Згідно наступної теорії, теорії абсолютних переваг А. Сміта, основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві тих товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги. У широкому розумінні суть теорії абсолютних переваг полягає в тому, що країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (наявність абсолютної переваги у виробництві), та імпортують товари, що продукуються іншими країнами з меншими витратами (абсолютна виробнича перевага у зовнішньоторговельного партнера), в тому числі екологічними [6].

Суттєве значення для розуміння взаємодії екологічного та торговельного потенціалів світового господарства має запровадження А. Смітом поняття природних та порівняльних переваг. Безперечною перевагою теорії А. Сміта є те, що вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, але й на міжнародному рівні. Проте, з точки зору екологічного розвитку відсутність втручання урядів у зовнішню торгівлю не є, на наш погляд, раціональним способом сприяння екологізації світового господарства. В контексті пояснення суто торговельних інтересів країн світової спільноти, слабким місцем теорії є те, що вона не відповідає на запитання, чому країни торгують між собою навіть за умови відсутності абсолютної переваги у виробництві тих чи інших товарів, тобто коли одна з них має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів.

Подальший розвиток зазначених тверджень в теорії порівняльних переваг Д. Рікардо доводить, передусім, неоднозначність впливу абсолютних переваг на торговельні зв'язки [6]. Цікавим видається те, що країни, забезпечені такими перевагами, не завжди витримують екологічне лідерство серед інших учасників світового ринку. Йдеться про те, що забезпеченість абсолютними перевагами екологічного спрямування не забезпечує неодмінного превалювання за показниками екологізації міжнародних торговельних зв'язків країни. Головним надбанням цієї теорії слід вважати доведення існування вигоди від спеціалізації та торгівлі для усіх країн-учасниць та обґрунтування необхідності ведення зовнішньоекономічної політики. Серед недоліків, які стосуються також екологічних аспектів розвитку міжнародної торгівлі, слід відмітити по-перше, відсутність врахування транспортних витрат, які не тільки акумулюють значну частину фінансового навантаження, а й є важливим екологічним фактором; по-друге, ігнорування відмінностей у забезпеченості країн факторами виробництва, що пов'язано з нерівномірністю використання екологічних ресурсів; по-третє, неможливість пояснення торгівлі між приблизно однаковими за економічним розвитком країнами, жодна з яких не має відносної переваги перед іншою.

Суттєве значення у розвитку теорій міжнародної торгівлі мало розширення переліку факторів виробництва, інших крім праці, що були запропоновані попередніми дослідниками. Так, теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна розглядає землю та капітал як важливі фактори впливу на експортно-імпортну орієнтацію держави-учасниці міжнародного торговельного обміну. Ідея експорту країнами продуктів інтенсивного використання надлишкових факторів та імпорту продуктів інтенсивного використання дефіцитних для них факторів є підґрунтям для сучасного розуміння міжнародного розподілу екологічних

пріоритетів. В цьому контексті надлишковими факторами виробництва виступають праця або капітал. З екологічної точки зору вони представляють значний інтерес як складники забезпечення екологічних потреб споживачів на внутрішніх і зовнішніх ринках. Якщо країни забезпечені екологічними ресурсами із однаковими характеристиками, згідно з теоремою вирівнювання цін на фактори виробництва Хекшера-Оліна-Самуельсона, то міжнародна торгівля призведе до вирівнювання цін на ці фактори виробництва. Проте, на думку П. Самуельсона, йдеться виключно про фактори виробництва капітал, землю та робочу силу.

З теоретичної точки зору, наявність в країнах достатнього рівня фінансування екологічних ініціатив, спрямованих, наприклад, на екологізацію виробництва і обміну, могли б призвести до приблизного вирівнювання цін на гомогенний екологізаційний капітал. Але при цьому екологізаційна праця та екологізаційні землі повинні мати схожі характеристики, що практично неможливо. Разом з тим, суттєвою перевагою теорії є те, що вона доводить принцип загальної рівноваги, якому повинен підпорядковуватись економічний розвиток. Саме це є основою сучасної загальнопланетарної концепції стійкого розвитку і необхідності об'єднання зусиль країн світової спільноти для реалізації екологізаційних завдань.

Перевірка положень теорії Хекшера-Оліна за допомогою парадокса Леонтьєва наголошує на тому, що країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові й тому дешевші для них фактори виробництва, та імпортують товари, у виробництві яких ці фактори застосовуються менш інтенсивно. Це повністю відповідає особливостям зовнішньоторговельної співпраці. Саме парадокс Леонтьєва змусив вчених вводити до моделі інші фактори виробництва. В контексті аналізу їх екологічної складової, суттєвого значення набувають екологічні інновації, екологічність умов праці, оскільки екологічна продукція може створюватися в різних умовах і різними методами, які залежать ступеня економічного, інноваційного, технологічного, виробничого розвитку країн світової спільноти.

Теорія міжнародного життєвого циклу продукту стверджує, що деякі види продукції проходять цикл, що складається із чотирьох етапів - впровадження, зростання, зрілість та занепад; виробництво цієї продукції переміщується з країни в країну залежно від етапу циклу. Це дає можливість відстеження взаємозв'язку між етапом життєвого циклу та перенесенням шкідливого виробництва на території країн, що розвиваються та менш розвинених країн.

На етапі впровадження розробляються нововведення у відповідь на виявлену потребу. Переважно, головна роль тут належить промислово розвиненим країнам. На етапі зростання країна нововведення паралельно

із вітчизняним виробництвом нового товару може розпочати його випуск за кордоном. На етапі зрілості світовий попит на новий продукт починає вирівнюватись. Саме на цьому етапі приймаються рішення екологічного спрямування щодо перенесення виробництва, особливо такого, що наносить шкоду екологічним показникам країни або складно корелюється з посиленням законодавчих вимог, на території інших держав світу. Разом з тим, додатковими преференціями в цьому зв'язку можуть бути більш сприятливі вимоги екологічного законодавства, вартість ресурсів та ін. На етапі занепаду, виробництво остаточно переміщується в менш розвинені країни, які мають надлишок дешевої робочої сили та ресурсів. Головним надбанням цієї теорії слід вважати намагання пояснити торгівлю великими групами товарів, що має свої узагальнені особливості.

Теорія подібності країн, або теорія попиту, що перетинається ґрунтується на тому, що значна частка міжнародної торгівлі здійснюється між країнами з подібними характеристиками. Йдеться, в першу чергу, про промислово розвинені країни. Зауважимо, що попередні теорії базувалися, навпаки, на відмінностях між країнами. Варто погодитись з думкою С. Ліндера, що виробники різних країн виходять на зовнішній ринок із товарами, які реалізовувалися на внутрішньому ринку, отже, структура споживання країни-імпортера має бути максимально подібною до структури споживання країни-експортера. Таким чином, саме подібності між країнами може бути передумовою для торгівлі. Ця теорія одна з небагатьох, що пояснюють міжнародну торгівлю переважно з боку попиту, а не пропозиції.

Нефакторний підхід в цілому зберігає методологію неокласичних торгових моделей і поглиблює розуміння необхідності врахування в теоріях торговельної взаємодії різних за характеристикою та інтенсивністю використання факторів. Це значно наближує до формування системи екологічних факторів, які здійснюють значний вплив на розвиток міжнародної торгівлі. Серед нефакторних моделей варто виділити модель з урахуванням різної інтенсивності факторів, модель з урахуванням особливостей попиту, модель з урахуванням неоднорідності факторів, модель з урахуванням нових факторів.

Теорія конкурентних переваг М. Портера показує залежність конкурентоспроможності країни на світовому ринку від наступних параметрів. На конкурентоспроможність нації впливають: факторні умови, умови попиту на товари і послуги, стратегія підприємства, характер споріднених та підтримуючих галузей [12]. Ця теорія повною мірою може бути використана як основа для формування екологічної конкурентоспроможності. В даному випадку йдеться про спроможність країн світового співтовариства забезпечувати дотримання екологічних умов виробництва, обміну та реалізації продукції, випуску екологічних

товарів та послуг. В такому контексті факторами впливу на екологічну конкурентоспроможність держави слід вважати наступні. По-перше, ступінь екологічності факторів виробництва. Тут слід зважати на рівень фінансування екологічних ініціатив, екологічність умов виробництва продукції, ступінь екологізації виробництва, рівень викидів шкідливих речовин в атмосферу в процесі реалізації торговельно-виробничих проектів. По-друге, рівень попиту на екологічні товари та послуги на внутрішньому ринку. Безперечно, він буде залежати від рівня економічного розвитку країни [13].

По-третє, стратегія екологізації національної економіки, яка відображає напрями реалізації екологічно значимих напрямів господарського розвитку учасників світового ринку. По-четверте, характер розвитку споріднених та підтримуючих галузей, функціонування яких спрямоване на забезпечення екологічних засад господарювання. З іншої сторони, екологічні фактори як неодмінна умова раціонального функціонування країн світової спільноти і основа забезпечення реалізації цілей сталого розвитку можуть розглядатися як додаткова група впливу на конкурентоспроможність національних економік в цілому. Проте, такий підхід, на нашу думку, не враховує необхідності екологізації всіх напрямів господарської діяльності.

Згідно з теорією розміру країни, держави з більшою територією зазвичай мають різноманітніші кліматичні умови та природні ресурси і є загалом ближчими до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни. Її суттєві переваги полягають в наступному. По-перше, ця теорія враховує вплив на міжнародну торгівлю транспортних витрат. І якщо сама ідея їх розподілу між великими і малими країнами видається, на наш погляд, досить суперечливою, то прийняття до уваги додаткового фактору впливу такого спрямування є суттєвим надбанням. По-друге, ця теорія доводить доцільність спеціалізації великих країн на виробництві високотехнологічних товарів.

Аналізуючи теоретичні моделі неотехнологічного напрямку в контексті врахування в них екологічної складової слід відзначити наступне. По-перше, ідея важливості впливу техніко-технологічних умов виробництва на рівень розвитку міжнародних торговельних зв'язків має тісний зв'язок з екологічними детермінантами господарювання. По-друге, слід відмітити врахування в зазначених теоріях різного ступеня націленості відповідними ресурсами у країн розвинених та країн, що розвиваються. По-третє, технологічна складова, яка надає переваги країні в розвитку торговельних відносин і визначає ступінь залучення до них, з екологічної точки зору може виступати негативним фактором, оскільки передбачає розширення виробництва та його вузьку орієнтованість в окремих випадках.

Серед неотехнологічних теорій доцільно виділити наступні. Теорія наукомісткої спеціалізації обґрунтовує спеціалізацію розвинутих країн на виробництві та експорті наукомістких та високотехнологічних товарів, які імпортують країни, що розвиваються, в обмін на експорт сировини та матеріалів. Екологізаційна детермінанта зазначеної співпраці може мати негативні характеристики, оскільки експортна орієнтованість країн, що розвиваються, згідно сутності теорії, передбачає розвиток видобувних галузей, що може мати негативні наслідки для екологічного потенціалу країни.

В свою чергу, теорія технологічного розриву, запропонована М. Познером, пов'язує торгівлю між країнами з існуванням відмінностей у рівнях їх технологічного розвитку. Саме прогресивні технології надають країні переваги у боротьбі за ринки. У випадку ототожнення прогресивності технологій з урахуванням в них екологічних пріоритетів, варто погодитись, що рівень технологічно-екологічного розвитку буде виступати провідним фактором забезпечення переваг держави на світовій арені. Проте, в будь-якому випадку, розвиток і підвищення технологічних характеристик виробничих процесів повинен враховувати необхідність їх екологізаційної оптимізації.

Теорія ефекту масштабу в якості фактору міжнародної спеціалізації країн розглядає економію витрат на одиницю продукції, яка виникає при збільшенні масштабів виробництва до оптимальних розмірів. Основне припущення теорії щодо наділеності розвинутих країн факторами виробництва приблизно в однакових пропорціях, що обумовлює доцільність торгівлі між ними у випадку спеціалізації на виробництві товарів різних галузей, і внаслідок цього зниженні витрат за рахунок масового виробництва, видається, на наш погляд, сумнівним з точки зору врахування екологізаційної детермінанти. В цьому зв'язку не може йтися про однаковість забезпеченості факторами виробництва. З іншої сторони, суттєве значення має узгодження ступеня так званої оптимальності масштабів виробництва в контексті їх впливу на екологічні показники. Проте, безперечно, ця теорія створює підґрунтя для розуміння того, що отримання економічних вигід (економія витрат на одиницю продукції) і формування на основі цього напрямів міжнародної торговельної спеціалізації, пов'язане з імовірними екологічними загрозами, оскільки збільшення обсягів виробництва має неминучий вплив на навколишнє середовище. З іншого боку, П. Кругман доводить, що мобільність факторів і зростаюча економія від масштабу буде призводити до їх перетікання у певні економічні регіони, що оптимізує концентрацію та активізує ділову активність окремих з них. В кінцевому підсумку це сприятиме стабілізації міжнародної торгівлі.

Згідно з теорією внутрішньогалузевої торгівлі, міжнародна торгівля між країнами характеризується обміном диференційованої продукції однієї галузі, що спричинено відмінностями у смаках споживачів, ефектом масштабу, транспортними витратами, сезонними різницями та попитом, що перетинається. Йдеться про те, що мотиваційним чинником міжнародної торгівлі виступають не умови виробництва, а умови попиту. Така орієнтованість теорії дозволяє певною мірою пояснити вплив зростання попиту на екологічні товари та ускладнення його структури на розвиток міжнародної торгівлі ними.

Еволюція розвитку міжнародної торгівлі пов'язана із поступовим переходом суспільства на нові рівні розвитку суспільно-економічних відносин. Тому важливим є аналіз причинно-наслідкових зв'язків між специфічними характеристиками етапів його розвитку та формуванням теорій міжнародної торгівлі. На нашу думку, такими етапами є наступні. Етап аграрного суспільства характеризується переважанням сільського господарства серед інших галузей господарювання, незначним розвитком видобувних та промислових галузей. Це заклало підґрунтя для формування теорій меркантилізму з незначною увагою до виробничої сфери, теорій абсолютних та порівняльних переваг, які оперують, переважно, ступенем забезпеченості ресурсами. Наступний етап, етап індустріального суспільства, має наступні особливості: зростання обсягів виробництва в промисловості та сільському господарстві, інтенсифікацію розвитку науково-технічного прогресу, централізація державної влади, покращення рівня життя населення та підвищення споживацьких вимог до продукції, яка пропонується світовому ринку, розвиток міждержавної співпраці в різних напрямках. Це сприяло ускладненню теорій міжнародної торгівлі, врахуванню в них питань оптимізації торговельної співпраці, її залежності від витрат виробництва та ступеня інтенсифікації використання факторів виробництва.

Слід зауважити, що попередні теорії міжнародної торгівлі, сформовані в аграрну епоху, орієнтовані швидше на пояснення особливостей міжнародного обміну, ніж виробничо-торговельних пріоритетів. Саме тому індустріалізація світового суспільства призводить до формування теорій, які хоч і опосередковано, проте враховують певні екологічні аспекти розвитку людства. На цьому етапі були сформульовані, зокрема, теорії співвідношення факторів виробництва, парадокс Леонтьєва. В свою чергу, етап постіндустріального суспільства, основою розвитку якого є, насамперед, орієнтація на сферу послуг, інформатизацію, дав поштовх для розвитку теорій, які враховують більше факторів, зокрема технологічні, транспортні, опосередковано - екологічні.

Складність врахування екологічних аспектів у розвитку торговельно-виробничих відносин зумовлює наявність певних суперечностей у теоріях

міжнародної торгівлі. Серед них слід виділити наступні: ранній меркантилізм – купувати більше, продавати менше; пізній меркантилізм - активізація експорту поряд із обмеженням імпорту; теорія абсолютних переваг - спеціалізація за умов вільної торгівлі, що саме по собі є суперечністю; теорія порівняльних переваг - різний рівень розвитку абсолютних переваг в країнах світу; факторний підхід - відмінності у співвідношенні між факторами виробництва; модель наукомісткої спеціалізації - різниця у ступенях спеціалізації залежно від рівня економічного розвитку; теорія життєвого циклу продукту - відмінності у стадіях життєвого циклу товару; модель економії на масштабах виробництва - залежність від місткості внутрішнього ринку; концепція внутрішньогалузевої торгівлі - внутрішньогалузева торгівля як пряма суперечність із моделями факторонаділеності; теорія конкурентних переваг - різниця у формах створення та утримання конкурентних переваг.

На сучасному етапі розвитку глобалізованого економічного простору відбувається формування інформаційно-екологізаційного суспільства, що тісно пов'язане, зокрема, зі ступенем інформатизації, підґрунтям розвитку якого має стати підтримання оптимального балансу між суспільними пріоритетами розвитку в планетарному масштабі та забезпеченням засад екологічно безпечного господарювання. В цьому зв'язку важливого значення набувають теоретичні спроби пояснення економіко-екологічної взаємодії. Слід відмітити, що сучасні дослідники проблем міжнародної торгівлі намагаються враховувати в теоретичному підґрунті розвитку зовнішньоторговельної взаємодії екологічні фактори, які вступають у суперечність з формуванням взаємовигідного торговельного співробітництва. Серед них варто виділити І. Грабинського, М.МакГваєра, Б.Р. Коупленда, М. Тейлора, Дж. Маркусема, М. Раушера, Г.Брундтланд. В цілому вони наголошують на існуванні тісного взаємозв'язку та взаємовпливу екологічного та торговельно-економічного середовищ як складових ефективного функціонування глобального економічного простору [6, 7, 8, 9, 10, 11].

Включення такого фактору, як екологія, у теорію міжнародної торгівлі є необхідним з погляду стійкості розвитку. Адже сучасний етап розвитку торговельної взаємодії супроводжується швидким і неефективним вичерпуванням природних ресурсів для збільшення виробництва товарів, що продукує надмірне забруднення, небезпечне для майбутніх поколінь. Зазначені теорії враховують природні ресурси та ступінь можливого їхнього забруднення як невід'ємної частини їхніх постулатів.

В цілому еволюція підходів до формування екологічного середовища розвитку світової торгівлі засвідчує зростання значення екологічної детермінанти у формуванні засад стійкого торговельно-економічного

зростання. Накопичений теоретико-методологічний досвід в цій сфері надає можливості не лише для пошуку шляхів гармонійного узгодження торговельних та екологічних інтересів країн світової спільноти, а й для створення сприятливого екологічно безпечного середовища розвитку міжнародного бізнесу, заснованого на розумінні необхідності екологізації його складових.

Список використаної літератури:

1. *История античной диалектики* / [В. В. Соколов, Б. М. Кедров, М. А. Дынник и др.] ; под. ред. М. А. Дынника. – М. : Мысль, 1972. – 335 с.
2. Сьтник К. М. *Словарь-справочник по экологии* / К. М. Сьтник, А. В. Брайон, А. В. Городецкий. – К. : Наукова думка, 1994. – 664 с.
3. Мельник Л. Г. *Екологічна економіка : підручник* / Л. Г. Мельник. – 3-тє вид., випр. і допов. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2006. – 367 с.
4. *Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development. Chapter 12: Towards Common Action: Proposals For institutional and Legal Change [Electronic resource]*. – Access mode : <http://www.un-documents.net/ocf-12.htm#II>
5. *Mussa M. Factors Driving Global Economic Integration [Electronic resource]* / M. Mussa. – IMF, August, 2000. – Access mode : <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp082500>.
6. *Міжнародна торгівля*. [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін.]; За редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської [4-те вид.] – К.: ЦНЛ, 2010. – 441 с.
7. McGuire M. C. *Regulation, Factor Rewards, and International Trade* / M. C. McGuire // *Journal of Public Economics*. – 1982. – № 17. – P. 335-354.
8. *Rauscher M. International Trade, Foreign Investment, and the Environment* / Michael Rauscher // *Thuenen-Series of Applied Economic Theory 29* / University of Rostock, Institute of Economics, Germany. – 2001. – 97 p.
9. *Markusen J. R. Cooperative Control of International Pollution and Common Property Resources* / J. R. Markusen // *Quarterly Journal of Economics*. – 1975. – № 89. – P. 618-632.
10. *Copeland B. R. International trade and the environment: policy reform in a pollutant small economy* // *Journal of environmental economics and management*. – 1994. – № 26. – P. 44-65.
11. *Грабинський І. Світова економіка як глобальна еколого-економічна система* / Ігор Грабинський // *Вісн. Львів. ун-ту. – Сер. “Міжнародні відносини”*. – Вип.7. – 2002. – С. 82-91.
12. *Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов; Пер. с англ.* – Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
13. *Tamames R. World Economic and Environmental Order* / R. Tamames, J. Chairholder. – UNESCO. Madrid, 2000. – P. 25-26.

5.2. Інноваційні напрями реалізації контент-маркетингових інструментів розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Сучасний етап функціонування світового господарства

характеризується тісним взаємозв'язком всіх сфер економічного життя країн світу як в рамках окремого суспільства, так і в загальнопланетарному масштабі. Це має свій прояв у розширенні обсягів та динаміки зовнішньоекономічної взаємодії, трансформації методів та способів реалізації міждержавної співпраці. Разом з цим, постійні трансформації, які відбуваються на світовому ринку, пов'язані з геоекономічними, торговельно-політичними, культурно-соціальними, глобально-інфраструктурними процесами, здійснюють вплив на розвиток економічного співробітництва.

На етапі формування інформаційного суспільства відбуваються кардинальні зміни в системі формування інструментарію господарської взаємодії між суб'єктами світового ринку, ставленні до традиційних способів, методів, інструментів розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, інтенсифікуються процеси підвищення ефективності виробничої структури, розвитку внутрішнього ринку та експортоорієнтованої діяльності, перебіг яких має відбуватися з огляду на стратегію інформаційно-інноваційної конкурентоспроможності. Разом з цим, доцільно враховувати маркетингові трансформації, які змінюють підходи до здійснення міждержавного співробітництва. Відбувається також процес активізації інноваційної діяльності як на мікро-, так і на макрорівні. Враховуючи вище зазначене, формування інноваційних напрямів реалізації економічного потенціалу суб'єктів господарювання повинне ґрунтуватися на маркетингових засадах. Це передбачає, насамперед, необхідність побудови комплексної системи взаємодії між маркетинговими та іншими параметрами зовнішньоекономічної діяльності, застосування інноваційних маркетингових інструментів інтеграції підприємств у світогосподарський простір, використання маркетингового підходу до формування та оптимізації інноваційного потенціалу.

Це зумовлює появу нових вимог, передусім, до маркетингових параметрів економічної активності. Йдеться про необхідність пошуку інноваційних підходів до формування взаємовідносин з зовнішньоекономічними партнерами, інноватизацію маркетингової діяльності, здатної позитивно вплинути на розширення взаємодії, застосування комплексного маркетингового підходу до формування засад інноваційності з урахуванням постійно змінюваного зовнішнього середовища міжнародного бізнесу. Інноваційно-маркетингові детермінанти розвитку зовнішньоекономічних операцій визначаються, насамперед, масштабами та якістю впровадження нових ідей, технологій, управлінських систем, продуктів, які є результатом взаємного розвитку науки, інноваційної діяльності та її маркетингової складової [1].

В свою чергу, інтенсифікація розвитку зовнішньоекономічної співпраці суб'єктів світового господарства, яка зумовлена різновекторним впливом глобалізаційних процесів, змінює методи, інструменти та методику роботи на зовнішніх ринках в умовах жорсткої конкуренції. Традиційні способи встановлення контактів із закордонними партнерами, методи отримання необхідної інформації, підходи до просування продукції виявляються неефективними, що потребує застосування інноваційних рішень.

В цьому зв'язку інноваційність слід розуміти у широкому значенні, насамперед, маючи на увазі нові способи та прийоми маркетингової діяльності. Важливою її складовою є контент-маркетинг. Традиційно, це поняття розуміють як діяльність, спрямовану на створення контенту, який відповідає маркетинговим цілям підприємства [2]. Йдеться, перш за все, про його привабливість для цільової аудиторії, відмінність від підходів, які застосовують конкуренти, зручність для потенційних споживачів та економічних партнерів. Проте, поняття контенту в аспекті зовнішньоекономічної діяльності може розглядатися як сукупність підходів до завоювання зовнішнього ринку, які формують зміст діяльності підприємства на ньому. У такому випадку контент-маркетинг по суті виступає складовою інноваційної діяльності підприємства в контексті прийомів, які застосовуються.

Визначаючи роль інновацій в контент-маркетинговій діяльності доцільно виділити систему принципів, які можуть забезпечити конкурентну перевагу підприємству на зовнішніх ринках за умов їх використання. Серед них суттєве значення мають наступні. По-перше, принципи по відношенню до розмірів і структури ринку. Тут важливе значення для зовнішньоекономічної діяльності підприємств має вибір принципів маркетингового розвитку, а саме: розширення разом з ринком; розширення зовнішнього ринку (підприємство повинне забезпечити зростання ринку за рахунок нових товарів, груп покупців, регіонів збуту тощо); завоювання лідерських позицій на існуючому ринку; захоплення і утримання частки ринку, що забезпечує ефективне функціонування і конкурентоспроможність та ін. По-друге, обґрунтований вибір провідних чинників забезпечення попиту. Йдеться про орієнтацію на товари високого попиту, рівень цін, якість продукції та її новизну, післяпродажне обслуговування та ін. [3]. По-третє, принципи вибору ступеня інтенсивності маркетингового впливу на споживача, що передбачає орієнтація на адаптацію до попиту або створення попиту. По-четверте, підходи до реагування на зміни ринкової кон'юнктури: дослідження поточних змін; проведення завчасних перетворень на основі передбачення майбутнього шляхом екстраполяції поточних змін. По-п'яте, принцип вибору типу реакції на зміну ринкової кон'юнктури. Фактично всі

зазначені підходи передбачають взаємозв'язок з інноваціями, які, в свою чергу, підвищують конкурентоспроможність підприємств на зовнішніх ринках.

На рівні окремих підприємств формування контент-маркетингових інструментів здійснюється на основі дослідження ринкового середовища, розширення пропозиції послуг, що володіють інноваційними ознаками, розвиток конкурентних відносин, пошук високотехнологічних рішень, застосування новітніх методів в оптимізації маркетингових, виробничих, трудових, фінансових ресурсів.

Сучасні підприємства, які функціонують у складному соціально-економічному середовищі, повинні постійно створювати і впроваджувати різного роду інновації, що забезпечують їх ефективну діяльність на світовому ринку та використовувати доцільні контент-маркетингові інструменти їх просування. Переважна більшість інновацій реалізується в ринковій економіці країн світу підприємницькими структурами як засіб вирішення виробничих, комерційних, маркетингових завдань, як надзвичайно важливий фактор забезпечення стабільності їх функціонування, економічного зростання і конкурентоспроможності [4].

На макрорівні провідна роль у розвитку інноватизації застосування контент-маркетингових інструментів у розвитку зовнішньоекономічної діяльності належить державі, її спроможності щодо підтримки нововведень в різних сферах економіки, сприяння функціонуванню та просуванню основних сегментів інноваційного ринку. Його ефективний розвиток залежить, насамперед, від розвиненості інфраструктури; активності розробників інновацій, відповідності рівня інноваційних розробок світовим стандартам, маркетингової здатності держави щодо їх ефективної реалізації. Поєднання цих чинників дає можливість визначити, наскільки доречним є застосування контент-маркетингових інструментів країною на зазначеному ринку для забезпечення її ефективного інноваційного розвитку та реалізації економічних інтересів. Крім того, саме ці чинники переважно визначають масштаби, динаміку та інші кількісні й якісні характеристики інноваційного потенціалу, який можна розглядати як один із важливих параметрів маркетингово-інноваційного процесу [5].

В контексті розуміння контент-маркетингу як складової інноваційної діяльності на зовнішніх ринках, слід зауважити, що всі контент-маркетингові прийоми містять елементи інноватизації, оскільки передбачають пошук нових маркетингових рішень виходячи з унікальної комбінації ресурсів, можливостей та факторів зовнішнього середовища, притаманних конкретному ринку та підприємству. З іншого боку, інноваційність контент-маркетингу являє собою складний процес пошуку та запровадження інноваційних рішень у розробці, реалізації або

удосконаленні контент-маркетингової стратегії. Зважаючи на це, інноватизація може проявлятися в наступних напрямках: підвищення якості продукції за рахунок інноваційних методів виробництва та управління якістю; підвищення продуктивності через запровадження новацій у виробництві; модернізація виробничих потужностей; пошук нових технологічних розробок; використання інноваційних методів просування продукції на зовнішніх ринках; застосування нових тактик та стратегій взаємодії з зовнішньоекономічними партнерами тощо [6].

Сьогодні країни світу вступають на шлях все більшої відкритості в сфері як економічних, так і політичних, культурних, технологічних, інформаційних, маркетингових відносин, що є передумовою переплетення національних економік країн світу [7]. Зокрема, вирішення задач технологічного розвитку змушує держави об'єднувати свої зусилля в загальний процес, в рамках якого їх взаємодія і взаємовплив стають неминучими. Тому передумовами динамічного розширення інноваційних можливостей функціонування економічних систем стає інтернаціоналізація світової економіки, розширення виробничої активності компаній різних країн світового співтовариства, технологічний розвиток суспільства, удосконалення форм та методів маркетингового забезпечення міжнародних торговельних відносин, інтенсивний розвиток маркетингово-інноваційного потенціалу держав світу, що супроводжується появою нових напрямів, відкриттів, винаходів. Все це сприяє появі новітніх форм передачі, накопичення та реалізації інформації, знань, досвіду, тобто здійснює вплив на сукупний маркетингово-інноваційний потенціал світового господарства.

Ефективність контент-маркетингу як складової інноваційної діяльності визначається ступенем оригінальності, неординарності та новизни застосовуваних прийомів. Так, радикальні інновації дають життя принципово новим виробам і технологіям, які сприяють появі нових споживачів і ринків. Комбінаційні інновації можуть спрямуватися на залучення нових груп споживачів, або освоєння нових ринків. Збереження або посилення ринкових позицій підприємства досягається модифікаційними інноваціями, що передбачають поліпшення або доповнення існуючих продуктів, методів комунікаційних зв'язків. В цілому в зазначеному контексті контент-маркетинг варто розглядати в якості одного із способів досягнення інноваційних цілей розвитку зовнішньоекономічної діяльності з використанням новітніх форм та методів реалізації маркетингових рішень.

Особливого значення застосування інноваційних рішень на мікрорівні в умовах глобалізації набуває в системі маркетингового управління. Йдеться, насамперед, про визнання важливості споживача, його інтересів, вимог, уподобань як основного напрямку реалізації зусиль

підприємства, забезпечення використання в його діяльності конкурентоспроможних маркетингових інструментів. Зважаючи на розуміння суб'єктами господарювання на зовнішніх ринках управління маркетингом як процесу планування та реалізації політики ціноутворення, виробництва й просування продукції, спрямованого на здійснення торговельних операцій, інноваційна складова передбачає застосування нових методів та підходів до його здійснення.

Однією з цілей маркетингового управління слід вважати також вирішення завдань впливу підприємства на формування оптимального співвідношення попиту і пропозиції, що стає можливим із застосуванням інструментів контент-маркетингу, який на сьогодні розглядається в якості дієвого способу взаємодії із споживачами в країнах світової спільноти. Можливості його розвитку мають тісний зв'язок із розвитком сфери інформації, для якої характерні наступні особливості. По-перше, значне збільшення попиту на інформацію через нестачу даних, необхідних для управління своєю діяльністю, і насамперед для визначення ринкової стратегії, розробки довгострокових маркетингових програм і вибору перспективних напрямів виробництва і збуту. Передумовою підвищення попиту на інформацію є також ускладнення структури маркетингового управління підприємствами, необхідністю прийняття ними аргументованих рішень на основі прогнозової інформації.

По-друге, впровадження принципово нової технології на базі швидкого розвитку електронно-обчислювальної техніки, що сприяє створенню ефективних національних і міжнародних інформаційних мереж. В цьому зв'язку реалізація контент-маркетингових інструментів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в контексті формування ефективної політики просування продукції передбачає застосування наступних складових контенту, який має самостійну цінність для аудиторії: пропозиція споживачам оглядових статей та статей-порад, управління розміщенням новин про продукцію та діяльність підприємства, вчасне реагування за допомогою інтернет-мережі на питання покупців, надання рекомендацій на форумах, розміщення в соціальних мережах авторських публікацій, іміджевих та інформаційних матеріалів.

Крім того, підвищенню ефективності маркетингового управління просуванням продукції підприємств на зовнішніх ринках сприятиме орієнтація зусиль на використання інфографічних, візуальних можливостей в он-лайн презентаціях переваг своєї продукції або діяльності на конкретному ринку. Застосування маркетингового інноваційного підходу в міжнародній діяльності дозволить підприємствам створювати лояльний імідж по відношенню до споживачів, партнерів та постачальників, сприятиме покращенню маркетингової позиції на ринку, доповнюватиме систему застосування інновацій у

забезпеченні всіх процесів, які пов'язані з функціонуванням конкретного суб'єкту господарювання в світовому економічному просторі [3].

Поряд з цим, варто підкреслити наявність взаємозв'язку між тактиками та стратегіями контент-маркетингу та процесами інноватизації. Для забезпечення інноваційності зовнішньоекономічної діяльності, інноваційна політика має складатися з таких етапів як проведення маркетингових досліджень та збір інформації; продаж пробних партій нового продукту та внесення змін до неї, аналізуючи зворотні сигнали ринку; розширення асортименту продукції; розширення каналів розподілу; вибір ефективних засобів маркетингових комунікацій.

Для України як активної учасниці світогосподарських відносин інтенсивне впровадження комплексу заходів щодо раціонального розвитку маркетингово-інноваційних параметрів може стати вирішальним фактором у забезпеченні суттєвого економічного ефекту, що дозволить нашій країні поступово зайняти відповідну її науково-технічному потенціалу нішу у глобальному інноваційному просторі. Україна володіє низкою передумов для створення ефективної національної інноваційної системи: значний інтелектуальний потенціал інноваційного розвитку; нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності; присутність частини елементів інноваційної інфраструктури; поступова реалізація низки інноваційних та інвестиційних проектів. Разом з цим, інтеграція України у глобальний економічний простір вимагає реалізації ефективної моделі інноваційного розвитку, заснованої на раціональному застосуванні інструментів контент-маркетингового спрямування.

Важлива роль у цьому процесі належить державі. Сьогодні, маючи достатньо високий науково-технологічний потенціал, Україна недостатньо використовує його в національних інтересах. До основних проблем реалізації контент-маркетингового потенціалу розвитку зовнішньоекономічної взаємодії слід віднести недостатній рівень державного впливу на розвиток інноваційної діяльності; неможливість накопичення окремими суб'єктами господарювання фінансових ресурсів, що необхідні для здійснення масштабних інновацій і реалізації маркетингових пріоритетів; відсутність економічних стимулів у підприємств здійснювати модернізацію та інноватизацію своєї діяльності шляхом запровадження контент-маркетингових інструментів; низький рівень фінансування інноваційної діяльності та ін.

Держава має посилити пряму підтримку інноваційного процесу у вигляді сприяння створенню інноваційної інфраструктури, становленню науково-виробничих об'єднань тощо, але варті уваги істотні нововведення держава повинна заохочувати фінансово, наприклад, через пільгове оподаткування або за рахунок бюджетних асигнувань.

Враховуючи вище зазначене, формування комплексу інноваційних напрямів реалізації контент-маркетингових інструментів повинно сприяти участі України у світовому інноваційному просторі в якості рівноправного партнера, забезпечувати наближення маркетингових інноваційних параметрів її розвитку до світових показників. Теперішній етап розвитку національної економіки вимагає посилення державного впливу на цей процес на всіх рівнях її функціонування за рахунок збільшення фінансування та сприяння розвитку малих і середніх інноваційних підприємств; розробки політики структурних перетворень, за якої основні зусилля держави будуть спрямовані на зміну економічної структури господарського механізму, посилення маркетингових аспектів реалізації зовнішньоекономічного потенціалу.

Приклад України як одного з суб'єктів світових інноваційних процесів відображає загальні тенденції розвитку цієї сфери, хоча об'єктивно і має свою специфіку та особливості. В цілому, варто відмітити, що на сучасному етапі розвитку світового господарства відбувається інтенсифікація розвитку інноваційних напрямів формування контент-маркетингового забезпечення зовнішньоекономічної взаємодії, формування національних інноваційних систем, орієнтованих на поглиблення торговельної співпраці. Провідна роль в управлінні цими процесами належить державам світу, які визначають норми та правила функціонування маркетингових інноваційних систем, забезпечують їх необхідними ресурсами, сприяють розвитку міжнародної інноваційної взаємодії і зовнішньоторговельного співробітництва.

Система контент-маркетингових інструментів розвитку зовнішньоекономічної співпраці повинна ґрунтуватися на пріоритетах загальнопланетарного характеру в цій сфері: концентрації ресурсів фінансового та іншого спрямування на розвитку інноваційної діяльності; розширенні ринкових механізмів підтримки нових технологій та формуванні системи їх маркетингової реалізації, розвитку і впровадженні сучасних інформаційних технологій. Це відповідатиме вимогам сучасного етапу розвитку глобального економічного простору, що формується, зокрема, в умовах посилення маркетингової складової забезпечення міждержавної економічної взаємодії.

Список використаної літератури:

1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: пер. с англ. / Ж.-Ж. Ламбен: под ред. В.Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга, 5-е европейское издание / Ф. Котлерю - ИД Вильямс. - 2014 – 496 с.
3. Козлова О.А. Методология взаимодействий концепций маркетинга как основа холистического маркетинга / О.А. Козлова // Экономика и управление. – 2011 - № 4 (77). – С. 130 -133.

4. Тодорова О. [Інновації в комунікаціях](#) / Тодорова О. - К.: Інтерконтиненталь -2015. - 176 с.

5. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [Монографія] / Денисенко М.П., Михайлова Л. І., Грищенко І.М., Гречан А. П. та ін.; За ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л. І. Михайлової. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.

6. Саламацька О.Ю. Дослідження сучасної концепції маркетингу // О.Ю. Саламацька // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2011. - №2 (11). – С. 210 – 216.

7. Friedman Th. *Understanding Globalization* / Th. Friedman // *The Lexus and the Olive Tree*. - N.Y. - 2000. - P.9.

5.3. Економічна безпека країни як гарантія ведення бізнесу в міжнародному середовищі

В умовах глобалізації, посилення невизначеності та динамічності бізнес-середовища економічна безпека підприємницької діяльності виступає важливою складовою національної безпеки. Належний рівень розвитку та безпеки підприємництва є системоутворюючим чинником національного господарства, сприяє створенню ефективної конкурентоспроможної економіки, яка забезпечує високу якість життя населення та є однією з найважливіших умов економічної та соціальної безпеки країни.

Саме тому на сучасному етапі розвитку економіки України гарантування економічної безпеки підприємництва набуває першочергового значення, що висуває певні вимоги до відповідної державної політики.

Питання економічної безпеки досліджували такі зарубіжні та вітчизняні економісти, як: Л. Абалкін, В. Акімов, О. Барановський, І. Бінько, В. Богомолів, Є. Бридун, Т. Васильців, З. Варналій, М. Ватагін, Г. Вечканов, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Гладченко, О. Гончаренко, А. Горбунов, В. Духов, А. Драга, М. Єрмошенко, А. Качинський, В. Кириленко, Т. Клебанова, Т. Ковальчук, А. Козаченко, Б. Кравченко, П. Крайнев, Д. Ляпін, І. Мазур, О. Маліновська, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, Н. Реверчук, В. Сєнчагов, Т. Хайлова, В. Храпкіна, С. Чистов, В. Шлемко.

Водночас, незважаючи на значну кількість напрацювань щодо економічної безпеки, проблема забезпечення економічної безпеки країни та підприємництва потребує подальших досліджень з урахуванням економічної реальності та процесів глобалізації.

Проведений аналіз сучасних досліджень з проблем економічної безпеки підприємництва в Україні дає змогу стверджувати, що недосконалість державної політики щодо забезпечення економічної

безпеки суб'єктів підприємницької діяльності перешкоджає розвитку їх конкурентоспроможності, призводить до зниження показників результативності діяльності та збільшення кількості збиткових підприємств.

Оцінка статистичних даних показала наявність значної кількості збиткових підприємств на Україні, що свідчить про ускладнення їх адаптації до кризових умов та неможливість забезпечення економічної безпеки. За три роки після початку агресії сумарні обсяги чистих збитків підприємств становили майже 1,4 трлн. грн. При наявній тенденції зменшення кількості підприємств, що отримують збитки (з 33,7% у 2014 р. до 27,6% у 2017 р.), їх вартісні обсяги залишаються дуже значними (за підсумками 2017 р. становлять 64,72% від обсягу прибутків прибуткових підприємств, в 2016 р. – 92,5% від отриманого прибутку прибуткових підприємств, 2015 р. у 2,1 рази перевищують обсяги прибутків прибуткових підприємств, а у 2014 р. – майже у 4 рази) [1]. Ці тенденції відображені на рис. 5.1.

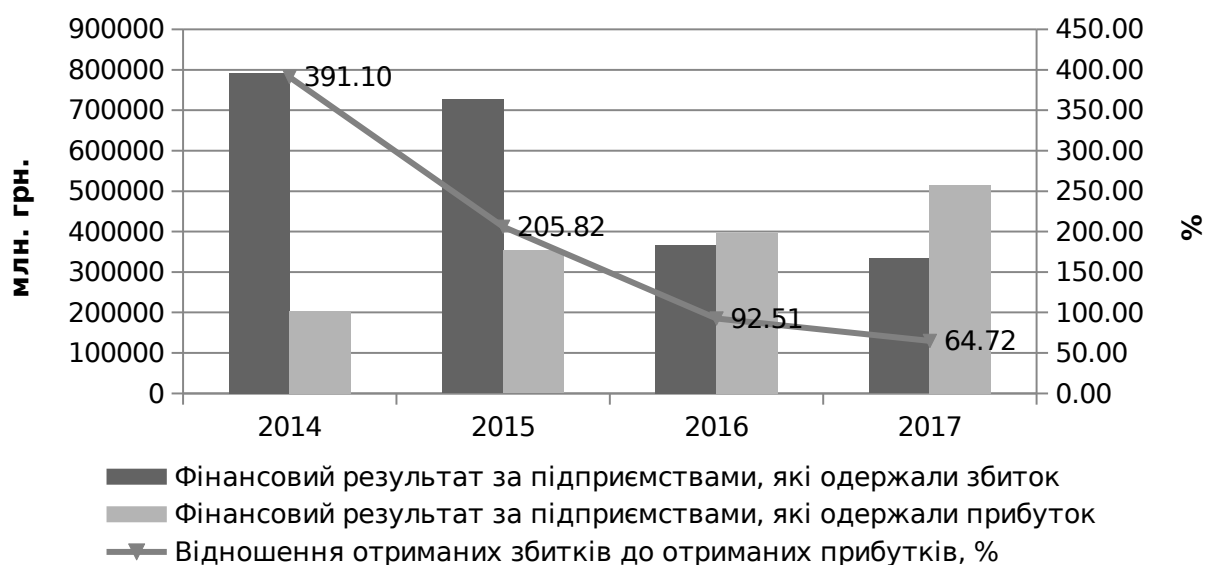


Рис. 5.1. Відношення отриманих збитків до отриманих прибутків підприємствами України, %

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України <http://ukrstat.gov.ua>

Ключовою проблемою, яка потребує нагального вирішення, є недосконала законодавча база. Недостатня систематизація нормативно-правових актів, їх недостатня узгодженість між собою та іншими регуляторними документами, відсутність чіткості і однозначності в їхньому трактуванні, динамізм їх змінювання, невідповідність окремих правових положень сучасній економічній ситуації в країні та у світі

перешкоджають ефективному функціонуванню системи гарантування національної безпеки.

Значною проблемою є зменшення ВВП та обмеженість потенціалу відновлення. За даними світового економічного огляду, що опублікований МВФ в жовтні 2017 р., Україною створено ВВП на суму 109,7 млрд. дол. США, що становить 0,13 % світового ВВП [2]. З урахуванням корекції ВВП за рівнем купівельної спроможності Україна формує у 2017 р. лише 0,29% світового ВВП (проти 0,45 % у середньому впродовж 1996–2008 рр. та 0,4 % відповідно упродовж 2009–2013 рр.) [2,3].

За зазначеним критерієм українська економіка у 3–5 разів відстає від європейських партнерів (Польщі, Словаччини, загалом ЄС). Останнє десятиліття, яке продемонструвало більш як півтораразове зростання обсягів світового ВВП (з 47,2 трлн дол. США у 2005 р. до 73,2 трлн дол. США у 2015 р.), для української економіки загалом характеризується втратою можливостей утримання та розширення присутності на світовому ринку.

Реальний приріст ВВП України в 2017 р. за прогнозами МВФ становив 3,2 % порівняно з 2016 р., що нижче за середньосвітове зростання (3,2–3,7 % відповідно у 2016 р. та 2017 р.). Такі прогнози відображають непевність у можливостях економічного відновлення за існуючої моделі розвитку.

Значною загрозою забезпеченню економічної безпеки є надзвичайно великі масштаби тіньової економіки. За даними рейтингу країн з найбільшою часткою тіньової економіки, що опубліковані міжнародною Асоціацією дипломованих сертифікованих бухгалтерів влітку 2017 року (АССА), серед 28 країн Україна потрапила до трійці “лідерів”. АССА оцінила рівень тіньової економіки України в 1,95 трлн. грн. або 45,96% від українського ВВП [4]. Гірше справи лише в Нігерії та Азербайджані.

У той же час, дані офіційної статистики свідчать про значно менші розміри тіньового сектору. Так, за даними Кабінету Міністрів України тіньова економіка складає 33% ВВП за 3 квартал 2017 р. При цьому, за останні п'ять років тіньовий сектор в Україні перебуває в діапазоні від 33% до 40% ВВП [5].

Для прикладу, масштаби тіньової економіки у європейських країнах можна оцінити використовуючи результати досліджень австрійського економіста Ф. Шнайдера. За даними дослідження Ф. Шнайдера [6], у 2013 р. розмір тіньової економіки в Європі досяг оцінки в 2,15 трлн. євро, що складає 18,5% від усієї економічної діяльності ЄС. Майже дві третини європейської тіньової економіки зосереджено в п'яти найбільших європейських країнах – Німеччині, Франції, Італії, Іспанії і Великобританії. В Австрії та Швейцарії тіньова економіка дорівнює приблизно 7-8% офіційного ВВП цих країн. Високим, порівняно із

середнім по ЄС, залишається розмір тіньової економіки в Греції – 24% ВВП. У Болгарії, Хорватії, Литві та Естонії тіньова економіка сягає 30% розміру офіційної економіки.

Головними причинами розвитку тіньової економіки в Україні є надмірне оподаткування доходів підприємств, високий рівень безробіття, зубожіння значної частини населення, криза неплатежів, недосконалість чинного законодавства, відсутність сприятливого інвестиційного клімату, правовий нігілізм, ігнорування марально-етичних норм.

Низька активність інвесторів є одним з ключових індикаторів і чинником посилення макроекономічних дисбалансів та засвідчує неефективність економічної політики. З початку агресії у 2014–2015 рр. Україна втратила понад чверть прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) з понад 58 млрд. дол. США, залучених у попередні 19 років [3, 7]. Ситуація дещо покращилася станом на 31 грудня 2017 року (рис. 5.2).

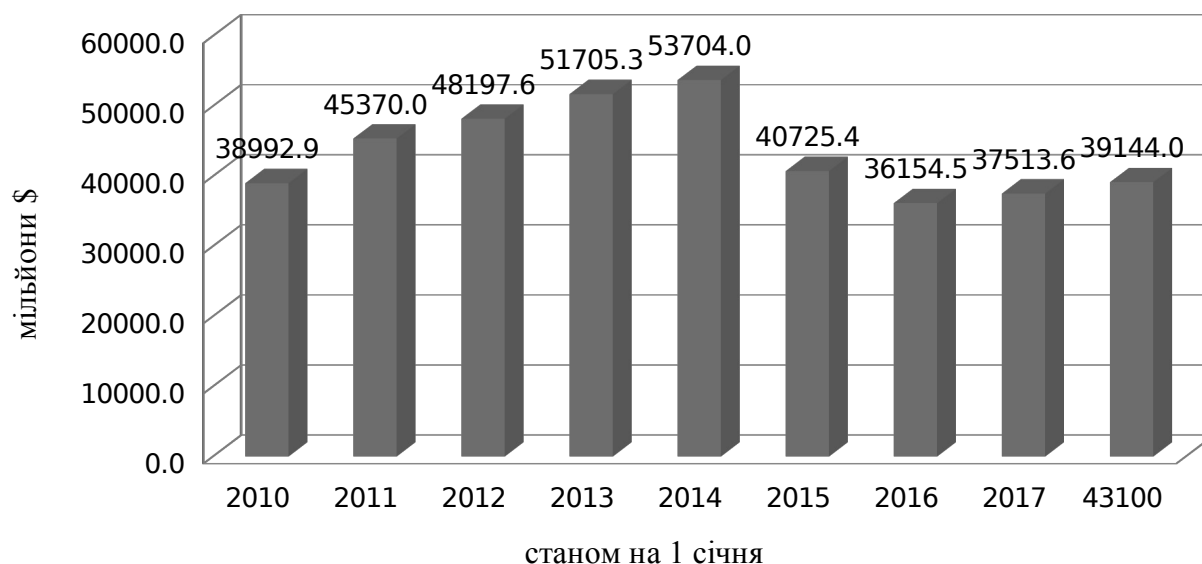


Рис. 5.2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та міста Севастополя на 2014-2017 роки - також без частини території АТО)

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України <http://ukrstat.gov.ua>

Динаміка надходжень прямих інвестицій в країну залишається також несприятливою (рис. 5.3). Змінити цей тренд вдалося тільки в 2016 р., однак в 2017 році спостерігається знов суттєве падіння.

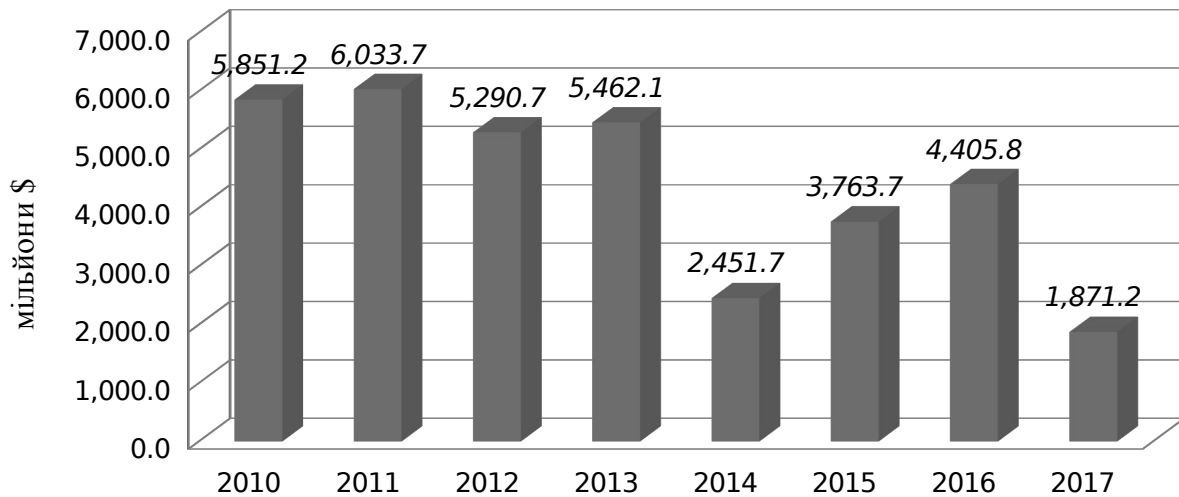


Рис. 5.3. Надходження прямих інвестицій в українську економіку (без урахування тимчасово окупованої території АРК та міста Севастополя на 2014-2017 роки - також без участі території АТО)

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України <http://ukrstat.gov.ua>

Для покращення інвестиційної привабливості України необхідно сформувавши стабільну державну політику у сфері іноземного інвестування, розраховану на довгострокову перспективу, а також розробити обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій з урахуванням національних цілей та пріоритетів.

В умовах євроінтеграційного спрямування України суттєвою загрозою для економічної безпеки держави є суттєве відставання за НДДКР-показниками від провідних країн світу, що може мати наслідком зниження або цілковите знищення національного промислового виробництва у випадку непередуманої стратегії соціально-економічної інтеграції. Так, рівень наукоємності ВВП на Україні становить в 2015 р. лише 0,62%, що є значно меншим, ніж показники провідних країн світу (рис. 5.4).

На відміну від розвинених країн, де інноваційна модель розвитку економіки підтверджує свою ефективність (частка інноваційних підприємств - 70% і за рахунок виробництва й експорту наукоємної продукції забезпечує до 85-90% приросту ВВП), інноваційну діяльність на Україні здійснює 16,2% всіх підприємств станом на 2017 р. (рис. 5.5), а частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислового виробництва становить 0,7% (рис. 5.6).

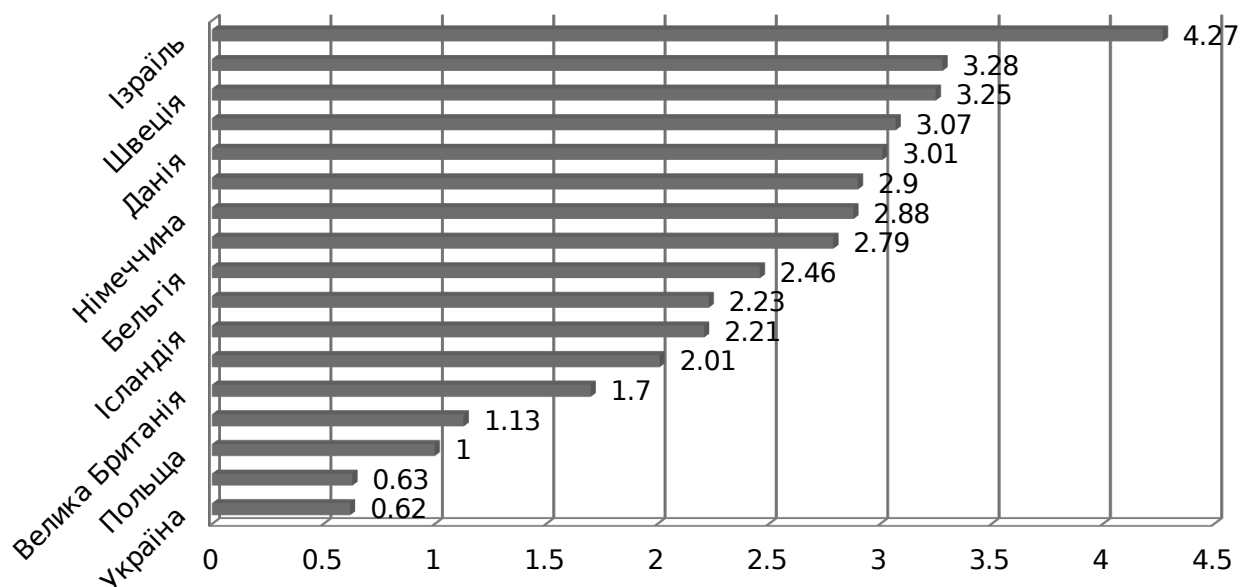


Рис. 5.4. Рівень наукоємності ВВП у різних країнах світу станом на 2015 р.

Джерело: побудовано автором за даними Світового банку <http://www.imf.org>



Рис. 5.5. Частка підприємств, що займалися та впроваджували інновації на Україні, %

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України <http://ukrstat.gov.ua>

Основні напрями розвитку інтелектуального потенціалу і посилення його ролі у зміцненні економічної безпеки передбачають: підвищення статусу інтелектуальної діяльності, підвищення рівня оплати праці у сфері освіти і науки; розширення мережі інноваційної інфраструктури; розвиток інформаційно-інноваційного середовища; застосування системи економічних стимулів для інноваційної активності підприємств, технологічне переоснащення вітчизняної економіки [8].

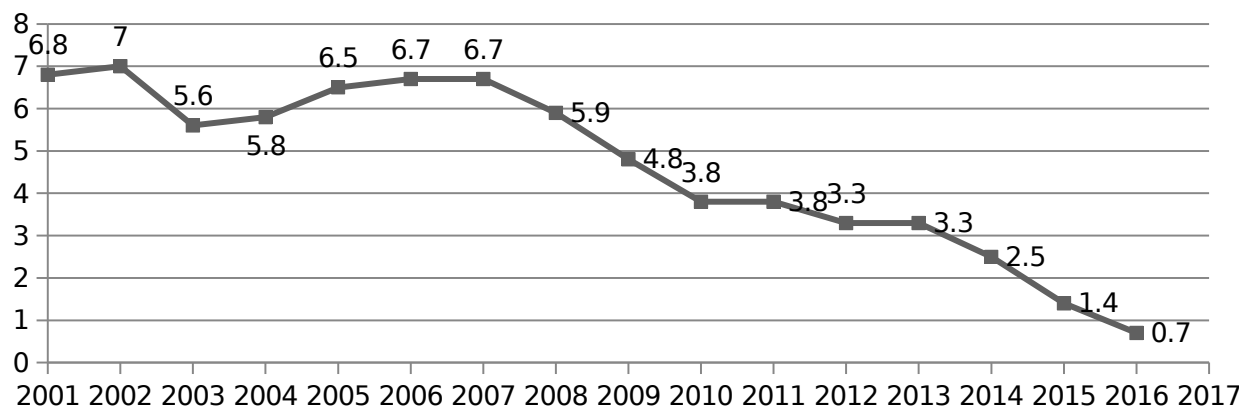


Рис. 5.6. Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової на Україні, % *

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України <http://ukrstat.gov.ua>

*- дані за 2016 рік відсутні

Аналіз стану вітчизняної боргової політики свідчить про збереження тенденції до збільшення загального обсягу державного та гарантованого державою боргу України, темпи нарощування якого перевищили темпи зростання реального ВВП. На сьогодні співвідношення державного та гарантованого державою боргу та ВВП перевищує граничний рівень (на кінець 2015 р. – 79,2 %, в 2016 р. – 80,9%, 2017 р. – 71,8% при граничних 60 %). При цьому його вартісні обсяги у доларовому еквіваленті за 2016 р. зросли на 2,4 % та на 7,5 % – у гривневому. Відношення обсягу державного боргу до номінального ВВП на 31 грудня 2016 р. становило 69,3 % [3,7]. Пріоритетами вдосконалення системи управління боргом слід визнати посилення боргової стійкості, удосконалення боргової політики щодо надання державних гарантій, зниження вартості державних запозичень.

Через зменшення частки безпосередньо заробітної плати у ВВП (у 2017 р. менше 30%) в сучасних масштабах національної економіки посилилася демотивація легальної економічної активності населення та трудова міграція за кордон. Грошові перекази із зарубіжжя у 2017 р. становлять 8,3 % від ВВП України, що майже в 2 рази більше, ніж у 2013 р. (4,5 %). Україна продовжує виступати потужним експортером робочої сили, втрачаючи при цьому потенціал розвитку національної економіки.

Негативні тенденції, що мають місце у розвитку макроекономічних процесів на Україні, знаходять свою відображення в глобальних рейтингах, які оцінюють рівень конкурентоспроможності, підприємницької активності і стану конкурентного середовища країни.

Так, у рейтингу GEDI-2018 (Глобальний індекс підприємництва і розвитку (The Global Entrepreneurship & Development Index) Україна займає сімдесят третє місце серед 137 країн світу і тридцять третє місце в

європейському регіоні [9]. У порівнянні з іншими європейськими країнами і з середніми показниками в світі Україна має надзвичайно низькі показники за такими позиціями: підтримка підприємництва в суспільстві, готовність підприємців ризикувати, рівень конкуренції, можливості для започаткування бізнесу та продукування інновацій.

За оцінками міжнародних експертів, наведених у рейтингу Doing Business-2018, Україна посідає 76 місце серед 190 країн за показниками легкості ведення бізнесу [10]. У порівнянні з іншими країнами в світі Україна має надзвичайно слабкі позиції за такими індикаторами: підключення до електропостачання (128 позиція); дозвіл неплатоспроможності (149 місце); міжнародна торгівля (119 місце); забезпечення виконання контрактів (82 місце); захист міноритарних інвесторів (81 позиція).

Згідно з опитуванням експертів Світового економічного форуму, найбільш проблемними факторами в Україні були інфляція, корупція, нестабільність політики, податкові ставки, нестабільність уряду, доступ до фінансів, неефективна державна бюрократія, регулювання в іноземній валюті, неадекватно освічена робоча сила і обмежувальні трудові норми,

За рейтингом Глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму Україна в 2017-2018 році має 81 позицію серед 137 країн [11]. Серед 12 показників глобальної конкурентоспроможності країни Україна має хороші оцінки в сфері вищої освіти та професійної підготовки (5,1 балів і 35 місце серед 137), за розміром ринку (4,5 бали і 47 місце), а також в галузі охорони здоров'я та початкової освіти (6 балів і п'ятдесят третя позиція). Але погано розвинені позиції в розвитку фінансового ринку (3,1 бала, 120-е місце), ефективності товарного ринку (4 бали, 101-е місце), ефективності установ (3,2 бала, 118-е місце), складності бізнесу (3, 7 і 90-е місце) і технологічної готовності (3,8 і 81-е місце).

У дослідженні Transparency International “Індекс сприйняття корупції” (CPI) за 2017 рік, Україна набрала 30 балів зі 100 та посіла 130 місце (зі 180 країн) [12]. Таким чином, за винятком Росії, у рейтингу ТІ Україна стала найкорумпованішою країною Європи.

Таким чином, всі наведені експертні рейтинги характеризують макроекономічну систему України як неконкурентоспроможну, корумповану, неефективну, тобто таку, що створює загрози для економічної безпеки підприємництва.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що в Україні не вдалося створити національну економічну систему, яка б забезпечувала прогресивний розвиток підприємництва. Тому зростає необхідність концентрації ресурсів держави на розбудові міцкого конкурентного внутрішнього ринку, бізнес-середовища, перетворення підприємництва на

основу нової соціально-економічної стійкості та рушія економічного відновлення в Україні.

Список використаної літератури:

1. Державний комітет статистики України - <http://ukrstat.gov.ua>
2. *World Economic Outlook (October 2017)*. IMF Data mapper. [E-Reader Version]. doi: [imf.org/external/datamapper/index.php](https://doi.org/10.1017/external/datamapper/index.php)
3. *Економічна безпека України в умовах гібридної агресії. Аналітична доповідь* - Національний інститут стратегічних досліджень - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/2540/>
4. *Emerging from the shadows. The shadow economy to 2025*. [E-Reader Version]. http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/Future/pi-shadow-economy-report.pdf
5. *Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у січні-вересні 2017 року* - <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>
6. Schneider F., Kearney A. (2013). *The Shadow Economy in Europe, 2013*. [E-Reader Version]. doi: [://www.atkearney.com/financialinstitutions/featured-article/-/asset_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadoweconomy-in-europe-2013/10192](https://doi.org/10.1017/atkearney.com/financialinstitutions/featured-article/-/asset_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadoweconomy-in-europe-2013/10192).
7. *Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році»*. – К. : НІСД, 2017. – 928 с.
8. Пшик Б. І. Роль інтелектуального потенціалу у зміцненні економічної безпеки держави / Б. І. Пшик, С. Б. Копитко // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. - 2016. - Вип. 2. - С. 24-27. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_2_7
9. *The Global Entrepreneurship & Development Index (GEDI)* - <http://thegedi.org/2018-global-entrepreneurship-index/>
10. *Doing business 2018* - www.doingbusiness.org.
11. *The Global Competitiveness Index 2017-2018* - <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
12. *Corruption Perceptions Index 2017* - <https://ti-ukraine.org/>

5.4. Реформи інноваційного державного управління в Азербайджані

Основним досягненням азербайджанського народу в кінці ХХ століття було придбання державної незалежності, яке заклало основи демократичного і правового державства.

Економічне зростання, яке спостерігається в країні починаючи з придбання незалежності до сьогоднішнього дня, ділиться на два основні етапи. Перший період охоплює роки 1991-1995 і є періодом хаосу або падіння. Другий період почався в 1996 році і продовжується по теперішній час. Він є періодом макроекономічної стабільності і динамічного економічного зростання.

Сегодня Азербайджанская Республика, азербайджанский народ, постепенно интегрирующие в мировое сообщество, благодаря успешной внутренней и внешней политике, переживают самый славный и весьма сложный период своей истории. Период этот называется переходным периодом. Все народы и государства, достигшие современного прогресса, прошли указанный период. И каждый со своими особенностями, со своими трудностями. У нашего переходного периода тоже имеются свои особенности, трудности и проблемы. Внешнее военно-политическое давление, оккупация врагом значительной части территории, наличие более 1-го миллиона беженцев и вынужденных переселенцев в стране с 8-ми миллионным населением - всё это делает наш переходный период более трудным и болезненным.

Для осуществления реформы государственного управления цели и задачи должны быть четко определены, следует выбрать наиболее эффективные методы его достижения, а систематические его институциональные основы и оперативные механизмы.

После того, как в 1991-ом году была провозглашена государственная независимость, трансформация общественно-политической и социально-экономической системы в Азербайджанской Республике для формирования независимой национальной экономики стала объективной необходимостью. Начиная с этого года, перед правительством были поставлены важные и судьбоносные задачи: укрепление государственной независимости; строительство демократического, правового государства; переход на рыночную экономику; обеспечение территориальной целостности государства; улучшение безопасности и социально-экономического благосостояния народа.

Основная цель реформ, осуществляемых в Азербайджане в области государственной службы, заключается в формировании гибкой системы государственного управления, достижении высокого государственного обеспечения прав и свобод человека и гражданина, а также ускорении процесса интеграции нашей страны в международное сообщество в целом. [2]

Реформы в Азербайджанской Республике — совокупность преобразований в социально-экономической, юридической, военной и культурной сфере, а также в сфере туризма и образования, проведенных после обретения независимости Азербайджанской Республики в 1991 году.

Основная цель реформ, осуществляемых в Азербайджане в области государственной службы, заключается в формировании гибкой системы государственного управления, достижении высокого государственного обеспечения прав и свобод человека и гражданина, а также ускорении процесса интеграции нашей страны в международное сообщество.

Основной целью реформ является эффективность государственного управления.

После восстановления государственного суверенитета в 1991 году возникла объективная необходимость превращения социально-политической и социально-экономической системы в независимую национальную экономику, основанную на построении демократического государства и свободных рыночных отношений в Азербайджанской Республике

В первые годы Азербайджанской Республики (1991-1993) она обрела государственную независимость и напряженную общественно-политическую ситуацию в стране. Было нарушение территориальной целостности, более миллиона беженцев и переселенцев, блокада транспорта, также усиливался кризис в политических и экономических сферах. Основным функциям государственного управления в этот период не уделялось достаточного внимания.

Основная причина этого – неспособность государственного аппарата адаптироваться на изменения в окружающей среде, потребности населения и нехватка компетентных государственных служащих. Все это способствовало усилению государственного кризиса и доведению его до критического состояния. Предотвращению государственного разрушения способствовало возвращение на должность президента.

1994-1995 годы характеризовались выходом из глубокого кризиса общества и государства. Этот период характеризуется радикальным укреплением государственной власти, расширением государственного регулирования социальных, экономических и политических процессов. Такая ситуация стала возможной благодаря потенциалу государственной власти. Одним из важнейших факторов эффективности государственного управления является состояние государственного аппарата, качество его деятельности и степень общественного доверия к правительству. Однако, не смотря на положительные сдвиги, социальная напряженность в обществе была вызвана различиями в доходах между различными группами населения, проблемами социального неравенства.

Способствовать разрушительным последствиям экономического кризиса, уменьшению инфляции, созданию стабильности в общественно-политических отношениях, решению проблем в области образования, науки и культуры, привлечению иностранных инвестиций в Азербайджан - все это результат работы государственного управления в тот период.

Понятно, что создание правового демократического государства, достижение его эффективной деятельности очень сложный и долгий процесс. Для этого требуется совместная работа государства, всех сфер общества и публичных организаций. С этой целью 12 ноября 1995 года посредством всеобщего народного голосования утверждена Конституция,

которая определила права и свободы граждан, а также основные принципы и нормы демократического управления.

Первая Конституция независимого Азербайджана заложила основу государственного устройства Азербайджанской Республики, сыграла важную роль в формировании всех структур и институтов современного государства [3].

В 1995-1998 годах в Азербайджанской Республике были начаты государственные программы по переводу государственной собственности в частную. Основным результатом заключался в том, что созданная в тот период стабильная политическая ситуация в стране помогла определить стратегию национального развития и сформировать в стране демократическое и правовое государственное управление.

Программы по реализации экономических реформ в Азербайджане были начаты в 1995 году.

Принимая во внимание важную роль экономических реформ в социально-экономическом возрождении тех лет, были определены основные направления экономической политики государства.

Эта политика ускорила проведение реформ, в частности, путем содействия проведению экономических реформ в республике и принятия законов и нормативных актов в области предпринимательства и защиты прав иностранных инвесторов. В результате реализации этой политики большая часть рыночной инфраструктуры была реанимирована, были приняты основные законы, касающиеся либерализации экономики, приватизации, отношений собственности и был принят ряд практических мер.

Кроме того, в 1995-1998 годах были разработаны программы по экономическому развитию. Создание этих программ способствовало реализации стратегии реформ и усилению экономического потенциала государства. На протяжении этих лет были достигнуты успехи в экономической стабильности страны.

Начиная с 1996 года показатель внутреннего валового продукта в стране увеличился и составил 1,3%, в 1997 году 5,8%, в 1998 году 10%.

Помимо этого, были проведены реформы в финансово-кредитной системе, был усилен контроль за расходами, в результате чего была достигнута стабильность в финансовой системе государства.

В этот период в Азербайджане был осуществлён перевод более 70% средних предприятий из государственной собственности в частную. Был активизирован процесс проведения земельных реформ, а также были проведены реформы в банковской, налоговой и таможенной системах.

Основным результатом реформ был переход к рыночным условиям хозяйствования. Основу рыночных экономических отношений составляла

деятельность предпринимателей, формирование и развитие этого рынка считалась основной социально-экономической обязанностью государства.

Помимо экономических реформ также были проведены социальные реформы. Эти реформы затронули образование, здравоохранение, культуру, науку, проблемы малообеспеченных слоёв населения.

В настоящее время в стране реализуются реформы по приближению государственного строя к системам государственного управления, принятым в современном мире. Основной целью проводимых реформ является создание гибкой системы государственного управления, достижение высокого государственного обеспечения прав и свобод человека и гражданина и ускорение процесса интеграции Азербайджана в международное сообщество. С целью реформирования государственной службы в республике была создана Комиссия по вопросам государственной службы при Президенте Азербайджанской Республики.

Комиссия по вопросам государственной службы при Президенте Азербайджанской Республики – это центральный орган исполнительной власти, организующий применение нормативно-правовых актов в области государственной службы в Азербайджане, обеспечивающий отбор и размещение кадров для государственной службы, надзор за соблюдением правил этического поведения государственных служащих, повышением квалификации государственных служащих, реализацией политики, предусмотренной законодательством Азербайджанской Республики, в области аттестации и социальной защиты, а также прочих аспектов государственной службы. [7]

Реформирование государственной службы это достаточно сложный и трудоемкий процесс, который требует твердой политической воли и проведения реформ в этой области, предполагает осуществление целого ряда комплексных мероприятий. Рост экономического потенциала Азербайджана ставит на повестку дня формирование высококвалифицированной системы государственной службы [8]. Это необходимо еще и потому, что в процессе формирования независимого государственного строительства, возникала новая по сути развития и экономическим реформам модель. Она является наглядным свидетельством претворения в жизнь новой нефтяной стратегии и частью концепции экономического развития независимого Азербайджана [10].

Для выведения азербайджанской нефти на мировой рынок, в связи со сдачей в эксплуатацию в 1996 году нефтепровода Баку-Новороссийск, а в 1999 году Баку-Супса и в связи со строительством нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан, были подписаны соглашения и диверсифицированы экспортные маршруты.[9]

Одним из основных направлений реформ сегодня является инновационная экономика. Ее теория была создана австрийским

экономистом Джозефом Шумпетером в начале 20-го века. Теория экономического развития постоянно развивалась многими выдающимися учеными, в том числе лауреатами Нобелевской премии по экономике. Джозеф Шумпетер первым представил различия между экономическим ростом и развитием, определил инновации и классифицировал их следующим образом:

1) Создание нового продукта, с которым потребители еще не знакомы, или это качественно новый продукт.

2) Создание нового метода производства, еще не прошедшего испытания в этой отрасли, который не обязательно основан на новом научном открытии и может быть инновационной формой коммерческого обращения товаров.

3) Открытие нового рынка, то есть рынка, на котором данная отрасль в этой стране еще не представлена, независимо от того, существовал ли этот рынок раньше.

4) Открытие нового источника факторов производства, опять же, независимо от того, существовал ли этот источник ранее или должен был бы быть воссоздан.

5) Создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или устранение монопольного положения.

С появлением капитализма сформировался сектор инновационной экономики. Во второй половине XX века ведущие мировые научно-технические страны создали постиндустриальное общество, в котором отрасль инновационной экономики стала доминирующей. Основным двигателем массового производства инноваций и создания инновационной экономики стал накопленный качественный и творческий капитал.

До недавнего времени понятие «инновационная экономика» не использовалось в Азербайджане. Однако экономика развитых стран показала, что возникла её новая форма. Параллельно появилась наука об инновационной экономике. Инновационная экономика – это новая область науки, которая включает в себя создание высоких технологий, оборудования, систем управления, изобретенных новатором, и подготовку кадров, которые могут привести к решению проблем, стоящих перед обществом. [16] Предметом инновационной экономики является инновационный процесс, охватывающий различные этапы инновационной деятельности, связанные с созданием, внедрением и распространением нового продукта.

Основной задачей инновационной экономики как науки является изучение взаимосвязи между людьми во всех экономических действиях, связанных с созданием и применением инновационных продуктов, интеллектуализация основных производственных факторов, гармоничное

развитие природы и общества, а также переход к новой современной технологической школе.

Повышение конкурентоспособности экономики как в традиционных, так и в наукообразных областях, стимулирует ее развитие. В наше время экономическое развитие тесно связано с инновационной политикой. Переход экономики на инновационное развитие требует создания конкурентоспособной региональной инновационной системы, обновления форм и методов управления в региональной экономике. Чтобы выжить в быстро меняющейся конкурентной среде, важно постоянно изменять, дифференцировать и обновлять продукты и услуги фирм. Инновации для компаний являются важным конкурентным инструментом. Они повышают производительность и рентабельность, открывают новые рынки и расширяют существующие.

Чтобы выдержать конкуренцию в новом мире, нужно, в первую очередь, опираться на образование, глубокие знания, информационные технологии и инновационную экономику. В новом мире наукообразующие знания стали важным катализатором развития, конечной гарантией инноваций. [17]

Одной из современных реформ является создание в 2012 году центра ASAN *xidmet* – Azerbaijan Service and Assessment Network. Центр ASAN подчиняется Государственному Агенству по услугам гражданам и социальным инвестициям при Президенте Азербайджанской Республики. [11]. Целью деятельности центра ASAN является внесение в услуги, оказываемые государственными органами, современных инновационных технологий и удовлетворение потребностей граждан. [12]

Ещё одним важным моментом в реформах страны было создание Государственного Экзаменационного Центра (*Dovlet Imtahan Merkezi*) [13]. Государственный Экзаменационный Центр осуществляет аттестацию школьников, аттестацию студентов средних специальных учебных заведений, высших учебных заведений, а также результаты централизованного образования в Национальной Академии наук Азербайджана [14-15].

Таким образом, в результате проведенных работ в государстве стабилизирована ситуация. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что за последние 10 лет в экономической, политической, социальной и правовых сферах Азербайджана произошли коренные изменения, создан современный институт государственной службы.

Список использованной литературы:

1. *Гражданский кодекс Азербайджанской Республики. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://scfwca.gov.az/store/media/>*

2. Ronald Yanq, Eldar Azadov “Dovlet idareetmesinde islahatlar: nailiyyetler, problemler, perspektivler [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://lib.bbu.edu.az/ru/items/detail/57>

3. О восстановлении государственной независимости Азербайджанской Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=2889

4. “ЭХО” Общественно-политическая газета [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://ru.echo.az/?cat=2>

5. Распоряжение президента Азербайджанской Республики О создании государственной комиссии в связи с проведением реформ в азербайджанской науке [Электронный ресурс] – Режим доступа

[/https://azertag.az/ru/xeber/rasporyazhenie_prezidenta_azerbaidzhanskoi_respubliki_o_sozdanii_gosudarstvennoi_komissii_v_svyazi_s_provedeniem_reform_v_azerbaidzhanskoi_nauke-683078](https://azertag.az/ru/xeber/rasporyazhenie_prezidenta_azerbaidzhanskoi_respubliki_o_sozdanii_gosudarstvennoi_komissii_v_svyazi_s_provedeniem_reform_v_azerbaidzhanskoi_nauke-683078)

6. Ronald Yanq, Azadov Eldar Həsən xan oğlu Dövlət idarəetməsində islahatlar: nailiyyətlər, problemlər, perspektivlər // . [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://lib.bbu.edu.az/files/book/57.pdf>

7. Комиссия по вопросам Государственной службы при президенте Азербайджанской Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.azerbaijan.az/portal/StatePower/Committee/committeeConcern_21_r.html?

8. Доклад национального руководителя проекта по реформам государственной службы, реализуемого Программой Развития ООН (ПРООН) совместно с Комиссией по вопросам государственной службы при Президенте Азербайджанской Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.1news.az/mobile/news/azer-bayramov-azerbaydzhan-po-reformam-v-sisteme-gossluzhby-operedil-mnogie-strany>

9. Общие сведения об азербайджанской экономике [Электронный ресурс] – Режим доступа http://azerbaijan.az/portal/Economy/General/general_r.html

10. https://az.m.wikipedia.org/wiki/ASAN_xidmət

11. “ASAN xidmət” mərkəzləri haqqında ümumi məlumat [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.asan.gov.az/az/about>

12. Azərbaycan Respublikasının Dövlət İmtahan Mərkəzi [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://tqdk.gov.az/center/index.php>

13. TQDK əvəzində yaranan DİM-in rəhbəri kim olacaq? [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://qafqazinfo.az/news/detail/tqdk-evezinde-yaranan-dim-in-rehberi-kim-olacaq-143839>

14. Azərbaycan Respublikasının Dövlət İmtahan Mərkəzi publik hüquqi şəxsin Nizamnaməsi [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://tqdk.gov.az/center/index.php>

15. Экономические реформы [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.azerbaijan.az/Economy/Reforms/reforms_r.html

16. iqtisadiyyat.com/az/pages/8/information/9532unec.edu.az/application/uploads/2016/07

Наукове видання

**КОНЦЕПТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Міжнародна колективна монографія

Видавець
Свідоцтво

Підписано до друку з оригіналу – макету 20.11.2018 р. Формат 60 x 84/16
Папір офсет. Гарнітура Times New Roman. Друк цифровий
Умовн. друк. арк. ____ Наклад 500 прим.Зам.№ ____