

Волощук Л.О.,
Масленніков Є.І.,
Кузнєцов Е.А.,
Сафонов Ю.М.,
Філіппова С.В.

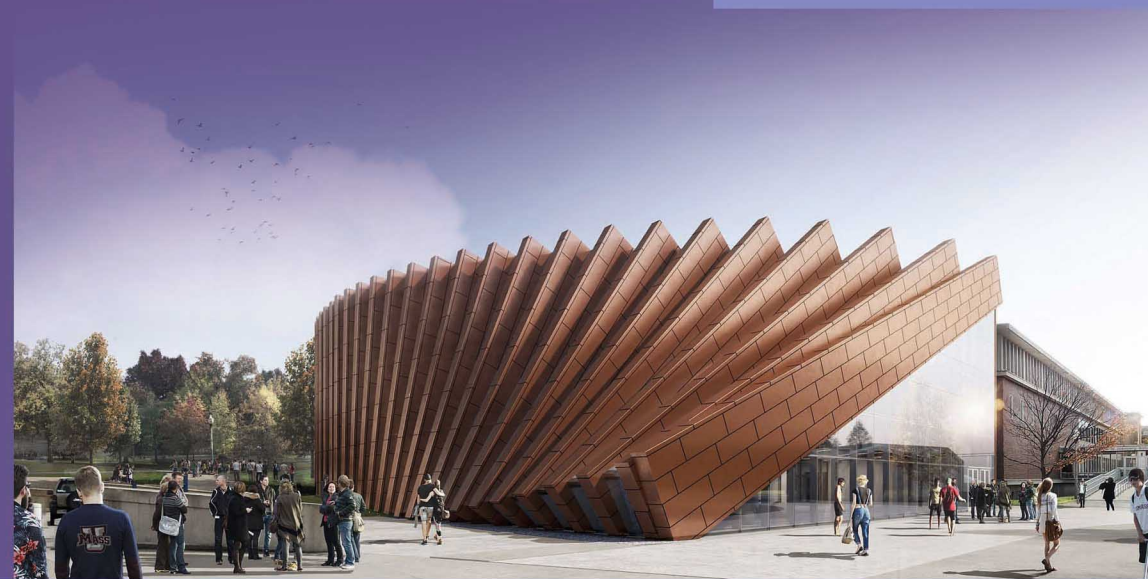
**ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

ВОЛОЩУК Л.О., МАСЛЕННІКОВ Є.І., КУЗНЄЦОВ Е.А.,
САФОНОВ Ю.М., ФІЛІППОВА С.В.

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА:

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Випуск 4



ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА:

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Міжуніверситетська колективна монографія

Випуск 4

За редакцією
д.е.н., доц. Л. О. Волощук
д.е.н., проф. Є. І. Масленнікова

ОЛДІПІУС

2019

УДК 330.341.1
I-66

*Рекомендовано до друку Вченою радою Економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
(протокол № 4 від 15 листопада 2019 р.)*

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Одеського національного політехнічного університету
(протокол № 3 від 29 жовтня 2019 р.)*

Рецензенти:

Лисюк Володимир Митрофанович – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу ринкових механізмів і структур Інституту проблем ринку на економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса);

Пилипенко Андрій Анатолійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і бізнес-консалтингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (м. Харків);

Позорелов Юрій Сергійович – доктор економічних наук, професор, радник члена Рахункової палати України, професор кафедри фінансового права та фінансового адміністрування Національної академії внутрішніх справ (м. Київ)

Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : монографія /
I-66 Л.О. Волошук, Є.І. Масленніков, Е.А. Кузнєцов, Ю.М. Сафонов,
С.В. Філіппова та ін. ; за ред. д.е.н., доц. Л.О. Волошук, д.е.н., проф.
Є.І. Масленнікова. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. – Випуск 4. – 524 с.

ISBN 978-966-289-330-4

Міжуніверситетську колективну монографію присвячено дослідженню актуальних теоретичних, методологічних та прикладних аспектів управління в умовах інноваційної економіки. В представлених результатах наукових досліджень вчених різних закладів вищої освіти України продовжено наукову дискусію щодо теоретико-методологічних засад, організаційно-економічних механізмів та управлінського інструментарію забезпечення інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Монографія буде корисною для науковців та викладачів, здобувачів вищої освіти в галузях «Економіка», «Управління та адміністрування», а також фахівців-практиків зацікавлених проблематикою інноваційної економіки та інноваційного розвитку.

Монографію підготовлено в рамках тем НДДКР: «Макроекономічне планування та управління системою вищої освіти України: філософія і методологія» (реєстр. № 0117U002531, 2017-2019 рр.); «Економічне оцінювання та обліково-аналітичне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності та економічної безпеки на мікро- та макrorівні» (реєстр. № 0116U006740, 2016-2019 рр.); «Конкурентна розвідка в безпекоорієнтованому управлінні інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств стратегічного значення для національної економіки і безпеки держави» (реєстр. № 0119U002005, 2019-2021 рр.).

УДК 330.341.1

ISBN 978-966-289-330-4

© Л.О. Волошук, Є.І. Масленніков, Е.А. Кузнєцов,
Ю.М. Сафонов, С.В. Філіппова та ін., 2019

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 10

РОЗДІЛ 1
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ СПРЯМУВАННЯ
ДЕРЖАВНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА
ПІД ВПЛИВОМ ФАКТОРІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 13
д.е.н., доцент Григор'єв Г.С.
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

РОЗДІЛ 2
«НОВА НОРМАЛЬНІСТЬ»
ПРОФЕСІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
В ЕПОХУ СИНГУЛЯРНОСТІ 31
д.е.н., професор Кузнєцов Е.А.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 3
INNOVATIVE DOMINANTS IN THE PROCESS MODELING
OF INTERNATIONAL STRATEGIES:
TOPICAL ISSUES OF ADMINISTRATION 2019 53
Doctor in Economics Karpenko Lidiia
Odessa Regional Institute for Public Administration
of the National Academy for Public Administration
under the President of Ukraine
Ph.D in Economics Voronzhak Pavlo
Institute of Business, Economy and Information Technologies
Odessa National Polytechnic University

РОЗДІЛ 4
ХАРАКТЕРИСТИКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ
ПОКАЗНИКІВ ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 72
д.е.н., професор Сафонов Ю.М.
Державна наукова установа «Інститут модернізації змісту»
д.е.н., доцент Мельник Ю.М.
Навчально-науковий інститут прикладної економіки
і менеджменту імені Г.Е. Вейнштейна
Одеської національної академії харчових технологій

РОЗДІЛ 5 ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ	89
<i>д.е.н., професор Масленніков Є.І.</i> <i>Одеський національний університет імені І.І. Мечникова</i>	
РОЗДІЛ 6 РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР	102
<i>к.е.н., доцент Радченко О.П.</i> <i>Одеський національний університет імені І. І. Мечникова</i>	
РОЗДІЛ 7 КЛЮЧОВІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ І ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ	116
<i>к.е.н., доцент Станіславик О.В.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i>	
РОЗДІЛ 8 АНАЛІЗ НОРМАТИВНИХ ЗАСАД ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	128
<i>д.е.н., доцент Волощук Л.О.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i> <i>аспірантка Носовець О.І.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i>	
РОЗДІЛ 9 ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СТРУКТУР В УМОВАХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ	156
<i>к.е.н., доцент Ковтуненко Ю.В.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i> <i>асистент Криворотенко О.О.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i>	
РОЗДІЛ 10 ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	164
<i>д.е.н., доцент Побережець О.В.</i> <i>Одеський національний університет імені І.І. Мечникова</i>	

РОЗДІЛ 11 СТРАТЕГІЧНО-ОРІЄНТОВАНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	177
<i>к.е.н., доцент Свінарєва Г.Б.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i>	
РОЗДІЛ 12 УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ В СИСТЕМІ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	191
<i>д.е.н., доцент Волощук Л.О.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i> <i>аспірантка Хвальчик І.Л.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i>	
РОЗДІЛ 13 ЗНАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	203
<i>к.е.н., доцент Смоквіна Г.А.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i>	
РОЗДІЛ 14 ДЕЯКІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	218
<i>д.е.н., професор Стоянова-Коваль С.С.</i> <i>Одеський державний аграрний університет</i> <i>к.е.н., доцент Гоголь М.М.</i> <i>Одеський національний університет імені І. І. Мечникова</i>	
РОЗДІЛ 15 ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	227
<i>к.е.н. Шацкова Л.П.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i> <i>магістр Шацков В.В.</i> <i>Одеський національний політехнічний університет</i>	

РОЗДІЛ 16
МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ
ІНКЛЮЗИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
ПЕРСОНАЛУ З УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ **237**

д.е.н., професор Філіппова С.В.
Одеський національний політехнічний університет
к.е.н., доцент Черкасова С.О.
Одеський національний політехнічний університет

РОЗДІЛ 17
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ
У СУБ'ЄКТІВ, ЯКІ ЗДІЙСНЮЮТЬ
ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ **252**

аспірантка Новікова М. В.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 18
СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ **258**

к.е.н., доцент Кірсанова В.В.
Одеський національний політехнічний університет
к.е.н. Ковальова О.М.
Одеський національний політехнічний університет

РОЗДІЛ 19
АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ **275**

к.е.н., доцент Столбуненко Н.М.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
аспірантка Столбуненко-Волошина О.М.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 20
ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ
ХМАРНОЇ АРХІТЕКТУРИ
ІТ-ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА:
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ **289**

к.т.н., доцент Волощук Л.А.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 21
ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ
В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ **303**

к.е.н. Масіна Л.О.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 22
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ
ЯКІСТЮ ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ **318**

к.е.н. Борщ В.І.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
магістр Тімкова О.С.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 23
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ВИТРАТ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ **328**

к.е.н., доцент Селіванова Н.М.
Одеський національний політехнічний університет

РОЗДІЛ 24
МАРКЕТИНГОВІ ТРЕНДИ
В ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ **348**

к.е.н., доцент Мазур О.Є.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 25
МЕТОДИКА КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ
У СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ **364**

д.е.н., професор Козак Ю.Г.
Одеський національний економічний університет
аспірант Жисентаєв А.В.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 26
ІНДУСТРІЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я:
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ
МЕДИЧНИХ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ **372**

к.е.н., доцент Кусик Н.Л.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
к.е.н. Гузь Д.О.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
ст. викладач Буслаєва Г.В.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

РОЗДІЛ 27	
ОЦІНКА РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ	388
д.е.н., доцент Коваленко О.М.	
Одеський національний політехнічний університет	
к.т.н., доцент Моргунова Т.І.	
Одеський державний університет внутрішніх справ,	
Херсонський факультет	
к.е.н., доцент Станіславик О.В.	
Одеський національний політехнічний університет	
РОЗДІЛ 28	
КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ У ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ	400
д.е.н., професор Масленніков Є.І.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	
РОЗДІЛ 29	
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ НА НОВУ МОДЕЛЬ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ	409
к.е.н., доцент Левицька А.В.	
Одеський національний політехнічний університет	
РОЗДІЛ 30	
ТРАНСФОРМАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ПІД ВПЛИВОМ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ	419
к.е.н. Дюков В.П.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	
РОЗДІЛ 31	
ВДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	440
ст. викладач Павлович О.Р.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	
РОЗДІЛ 32	
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	445
к.е.н., доцент Орлова Н.В.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	

РОЗДІЛ 33	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СТРУКТУР	454
д.е.н., професор Масленніков Є.І.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	
РОЗДІЛ 34	
БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЕКСПАНСІЇ МІЖНАРОДНИХ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	465
к.е.н., доцент Ломачинська І.А.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	
магістр Гриценко С.М.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	
РОЗДІЛ 35	
ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ІНТЕГРАЦІЇ В ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ	483
д.е.н., доцент Ненно І.М.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	
к.е.н., доцент Грінченко Ю.Л.	
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	
РОЗДІЛ 36	
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ	504
д.е.н., професор Шебаніна О.В.	
Миколаївський національний аграрний університет	
к.е.н., доцент Федосєєва Г.С.	
Миколаївський національний аграрний університет	
аспірант Бурковська А.І.	
Миколаївський національний аграрний університет	
РОЗДІЛ 37	
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	515
к.е.н. Петрова Л.С.	
Одеський національний політехнічний університет	

ПЕРЕДМОВА

Сучасний розвиток економічних систем є неможливим без інновацій. Вони оточують нас скрізь, змушуючи реагувати на привнесені ними зміни. В умовах глобалізації в процесах інноваційного розвитку залучені економічні суб'єкти всіх рівнів – від окремої особистості до держав та їх об'єднань. Це обумовлює необхідність постійного запровадження новітніх підходів до ринкової поведінки, методів управління та його функціонального забезпечення. Відтак, питання управління розвитком економічних систем в умовах інноваційної економіки є актуальними протягом останніх десятиріч й залишатимуться актуалізованими й надалі.

Інноваційна економіка ґрунтується на впровадженні інновацій, безперервному технологічному удосконалюванні, виробництві та експортуванні високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю. Основою такої економіки є новітні технології. Від інших видів економік її відрізняє те, що основну частину прибутку створює інтелект вчених, новаторів, розвиток інформаційної сфери, а не просте матеріальне виробництво, характерне для індустріальної економіки або висока концентрація фінансів, властива для капіталу.

Протягом багатьох років перевага більшості високорозвинених країн миру ґрунтується саме на інноваційній економіці. Найбільш відомі з них – США, Японія, Німеччина, Сінгапур, Швеція, Ізраїль, Канада, Австралія. Для цих країн характерний високорозвинений венчурний бізнес, тобто ризикований технологічний або науково-технічний бізнес, який є важливою складовою такої економіки.

Інновації виникли поряд з людиною розумною, яка на перших етапах розвитку суспільства навчилася добувати вогонь, робити зброю, обробляти землю. Їхній розвиток супроводжує людство постійно, а останнім часом їх кількість стає просто безмежною. Перші наукові праці про інновації та розвиток суспільства були написані австрійським економістом Йозефом Шумпетером на початку XX ст. Він перший сформував визначення інновації, класифікував її, а також розді-

лив зростання і розвиток економіки. У процесі розвитку капіталізму виник сектор інноваційної економіки, до якого входить фахова освіта, наука, креативні підприємці, зацікавлена держава. З кожним роком цей сектор стає усе більш домінуючим.

Досвід економічного розвитку країн-лідерів свідчить, що каталізатором модернізації і структурної перебудови економіки країни є інновації, які сприяють посиленню конкурентоспроможності, прибутковості та інноваційного розвитку підприємств, допомагають завойовувати нові і утримувати існуючі ринки. На рівні національної економіки країни активне впровадження інноваційних розробок забезпечує ефект, що визначає її прискорений економічний розвиток у цілому.

Інноваційні проблеми набувають особливого характеру в період ринкової трансформації, змінюється їх спрямованість, задачі та механізм усунення. Вирішення проблеми активізації інноваційної діяльності підприємств стає головною умовою забезпечення успішності реформ, що проводяться та інтеграції у світову економіку. Відповідно, зростає кількість досліджень та публікацій, присвячених різним аспектам інноваційного розвитку підприємств.

Основою масових інновацій і інноваційної економіки є накопичений високоякісний і прогресивний людський капітал. Сучасна інноваційна економіка вважається новою економічною формацією, що поміняє індустріальну економіку. Вона виникла в США наприкінці 50-х років XX ст. Характеризується такими основними принципами, індикаторами та ознаками: високим рівнем освіти, науки; високою економічною свободою; декількома технологічними укладами економіки; високою вартістю і якістю людського капіталу; високою конкурентоспроможністю економіки; якістю життя; високою часткою інноваційних підприємств (більш 60%) і інноваційної продукції; високим попитом на інновації; заміщенням капіталів; ініціацією нових і різноманітних ринків; розвинутою індустрією знань і їх високим експортом.

Базовими поняттями економіки, заснованої на інноваціях є: сама інновація, інноваційна діяльність і інфраструктура.

Інновація (англ. innovation – нововведення) – ідея, новітній продукт в галузі техніки, технології, організації праці, управління, а також у інших сферах наукової та соціальної діяльності, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, є кінцевим результатом

інноваційної діяльності. Інновація – це результат системної діяльності, спрямованої на реалізацію досягнень науково-технічного прогресу та їх удосконалень, що забезпечує підвищення ефективності та отримання конкурентних переваг.

Інноваційна інфраструктура формує швидкість (темпи) розвитку економіки і підвищення добробуту населення. Розвинені країни миру підтверджують ту тезу, що в умовах наростаючої глобальної конкуренції на світових ринках виграють власники розвинутої інфраструктури створення і реалізації різних інновацій, а також власники кращих механізмів інноваційної діяльності. Для ефективного функціонування такої економіки інноваційна інфраструктура обов'язково повинна бути функціонально повною.

Інноваційна економіка є ризиковою. Інноваційна активність та інноваційний розвиток супроводжуються численними ризиками, які є реакцією зовнішнього та внутрішнього середовища на продукovanі інновації. Відтак все більшої актуальності набувають питання економічної безпеки та безпекоорієнтованого управління економічними суб'єктами та системами.

У монографії викладено результати досліджень та наукові погляди авторів різних університетів щодо інноваційних аспектів економічного розвитку. Розглянуто широке коло проблем – від формування концептуальних засад управління потенціалом інноваційного розвитку держави до прикладних аспектів управління окремими підсистемами. Кожен розділ монографії є самостійним за змістом, але деталізує проблемні питання інноваційної економіки. Отримані результати істотно поглиблюють теоретико-методологічні та практичні засади управління в умовах інноваційної економіки.

Питання інноваційного розвитку є актуальними для науковців різних поглядів, адже лише завдяки спільній роботі досягається ефект синергії – отримуються необхідні результати у вигляді ефективних заходів досягнення економічного та соціального зростання в державі.

Сподіваємося, що монографія сприятиме науковому вирішенню проблем розвитку інноваційної економіки, формування ефективної національної інноваційно-інвестиційної системи.

РОЗДІЛ 1

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ СПРЯМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІД ВПЛИВОМ ФАКТОРІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*д.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Григор'єв Г.С.*

Загальні фактори сталого економічного зростання національної економіки – макроекономічна стабільність, ефективність і конкурентоспроможність внутрішнього середовища, яка у сучасних умовах визначається інноваційно-інвестиційною спрямованістю господарського комплексу країни. Потенційний успіх, особливо, у глобальному фінансово-економічному просторі, у значній мірі залежить від інноваційної та інвестиційної діяльності, які є пріоритетними напрямками в умовах ринкової економіки.

Науково-технічний та технологічний прогрес – найсуттєвіший компонент фінансово-економічного сталого розвитку національної економіки в умовах глобалізаційних трансформаційних перетворень. Особливо важлива роль у даному аспекті приділяється інноваційно-інвестиційним процесам.

Інноваційний процес – це комплексна сукупність науково-технічних, технологічних і структурних перетворень, які відбуваються у процесі впровадження інновацій; це процес поетапного перетворення продукту мислення на результат науково-дослідної розробки. Інвестиційний процес – це системний процес залучення та використання всіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються у визначені об'єкти господарського комплексу країни для

забезпечення створення доданої вартості та (або) досягнення відповідного соціального ефекту. Інноваційно-інвестиційний процес – це комплексне поєднання інновацій та інвестицій в системі національної економіки.

У міжнародному середовищі існує значна кількість форм управління інноваційно-інвестиційними процесами на відповідних рівнях управління з урахуванням сегментної складової: від підрозділів суб'єктів господарювання до держави в цілому, яка здійснює цілеспрямовану фінансово-економічну політику під впливом відповідних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Основна місія цілеспрямованої фінансово-економічної політики держави – стимулювання та забезпечення інноваційної й інвестиційної активності у розвитку науково-технічного потенціалу національної економіки.

У сучасних реаліях, місце і роль інноваційної політики у структурі державного регулювання національної економіки визначається особливостями інноваційного процесу як важливого об'єкта управління в умовах структурних перетворень. Інноваційний процес у значній мірі пов'язаний з матеріально-фінансовими відносинами, що переконливо виявляється в умовах державного регулювання ринкової економіки. Значна кількість інноваційних процесів у даному випадку реалізується суб'єктами господарювання приватної форми власності, тому інноваційні процеси виступають не як самоціль, а як засіб ефективного вирішення завдань операційної діяльності суб'єктів господарювання. За таких обставин, суб'єкти інноваційної діяльності націлені на практичні комерційні результати інновації, тому об'єктом управління є не тільки процес створення інновацій на рівні науково-технічних та фундаментальних розробок, а й питання комерціалізації новостворених або вдосконалених конкурентоздатних технологій, товарів або послуг.

В умовах глобалізації зовнішнього середовища національна державна інноваційно-інвестиційна політика повинна бути спрямована на створення сприятливого фінансово-економічного клімату в інноваційній та інвестиційній сфері та бути важливою ланкою між фундаментальною наукою, прикладними науково-дослідними, дослідно-конструкторськими та технологічними роботами і завданнями господарського комплексу країни.

Інноваційно-інвестиційна орієнтовна функція державного регулювання національної економіки базується на Законах України «Про інноваційну діяльність» та «Про інвестиційну діяльність».

Визначимо, що підтримка інноваційно-інвестиційних процесів на рівні державного регулювання, формується на наступних аспектах:

- орієнтаційний розвиток фундаментальної та прикладної науки;
- підготовка фахівців наукової формації;
- стратегічні напрями інноваційно-інвестиційної діяльності;
- підтримка пріоритетних інноваційних та інвестиційних проектів;
- розміщення державних замовлень на проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських та технологічних робіт, які забезпечують початковий попит на нововведення, які потім знаходять широке застосування у національній економіці;
- допомога у створенні та функціонуванні інноваційно-інвестиційних центрів, технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів;
- забезпечення на державному рівні створення інноваційно-інвестиційної інфраструктури;
- підтримка міжнародної науково-технічної кооперації, трансферу сучасних технологій;
- створення за допомогою фіскальних та інших відповідних інструментів державного регулювання національної економіки сприятливого середовища, яке забезпечить інноваційно-інвестиційну активність господарського комплексу країни.

У міжнародному науковому просторі, заходи державного регулювання в інноваційно-інвестиційній сфері визначаються характером прямого або непрямого впливу.

Співвідношення прямого або непрямого впливу державного регулювання визначається станом національної економіки та концепцією побудованою на ринкових засадах або централізованому регулюванню. Відомо, що в період фінансово-економічного спаду національної економіки, як правило, переважає кейнсіанська макроекономічна теорія, у відповідності з якою, держава повинна регулювати економічні процеси за допомогою механізму впливу на сукупний попит: збільшення грошової маси, зниження відсоткових ставок, стимуляція інноваційної та інвестиційної діяльності. Зауважимо, що недостатність попиту компенсується за рахунок бюджетного фінансування. У період зростання національної

економіки державне регулювання обмежується, покладаючись на ринкові регулятори (попит та пропозиції) і пропонуючи суб'єктам, у тому числі інноваційно-інвестиційному сегменту, самостійно позиціонувати свою господарську діяльність у відповідності до потреб країни.

У міжнародному середовищі за ступенем активного втручання державного регулювання національної економіки виділяють країни: з переважанням концепції активного втручання державного механізму в управління національною економікою; з ринковим механізмом регулювання; змішаний варіант у фінансово-економічній та інноваційно-інвестиційній політиці, за яким державне регулювання національної економіки поєднується з низьким ступенем централізації на макроекономічному рівні та використовуються непрямі методи державного регулювання при розвиненій системі узгодження інтересів суб'єктів державного регулювання та суб'єктів бізнес-середовища. У дослідженні питань інноваційно-інвестиційного орієнтованого розвитку національної економіки та її сегментів, потенційно важливе стратегічне значення надається системі державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, участі суб'єктів державного регулювання у зміцненні інноваційного та інвестиційного потенціалу національної економіки. Необхідність державного регулювання в інноваційно-інвестиційному сегменті національної економіки викликана об'єктивними обставинами, які не притаманні ринковій кон'юктурі.

Зауважимо, що економічне зростання в країні базується на поєднанні екстенсивних і інтенсивних індикаторів національної економіки. До екстенсивних індикаторів відносять, наприклад, приріст маси використаних матеріальних ресурсів; під інтенсивними індикаторами розуміється поліпшення якості застосовуваних матеріальних ресурсів і підвищення ефективності їх використання в умовах господарської діяльності.

У глобальному міжнародному середовищі можливості збільшення виробництва товарів або послуг за рахунок екстенсивного фактору значно обмежується, тому стратегічне значення для ефективного фінансово-економічного розвитку набувають сучасні інтенсивні компоненти розвитку – підвищення якості і продуктивності праці. До інтенсивних компонентів також відноситься впроваджені позитивні результати інноваційної діяльності, які збільшують віддачу від необоротних та

оборотних активів і забезпечує сучасні можливості для стратегічного якісного зростання результатів господарської діяльності.

У сучасній глобальній міжнародній економічній системі внесок науково-технічного прогресу в приріст валового внутрішнього продукту є значним, а саме частка інноваційної складової у значній кількості країн з розвинутою ринковою економікою складає понад 65 % валового внутрішнього продукту. Даний аспект підтверджує, що суб'єкти державного управління повинні бути зацікавлені в динамічному розвитку інноваційного та інвестиційного процесу, які притаманні ринковій економіці. Необхідно зауважити, що інноваційно-інвестиційний розвиток національної економіки істотно впливає на стан загальної економічної системи країни, тому що під впливом інноваційних та інвестиційних процесів змінюється сегментна структура національної економіки. Відомо, що за рахунок збільшення ефективності використання відповідних ресурсів, частина їх вивільняється і перерозподіляється у господарській діяльності національної економіки.

В трансформаційних умовах інноваційно-інвестиційні процеси набувають все більшої соціальної спрямованості. Ефективність національної економіки за рахунок інноваційно-інвестиційного процесів, дозволяє збільшити доходи домогосподарств, підвищити рівень життя, вплинути на рівень зайнятості населення, забезпечити сучасний європейський рівень освіти, охорони здоров'я, культури та інші складові життя суспільства. Особливо вони впливають на підвищення обороноздатності країни. Все це визначає інновації та інвестиції суттєвою складовою державного регулювання національної економіки.

Як зазначалося у дослідженні, державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності у міжнародному середовищі здійснюється на всіх рівнях управління економікою: на рівні країни; на рівні регіону; на рівні підприємства. Суттєвою метою державного регулювання інноваційної та інвестиційної діяльності в трансформаційних умовах є: забезпечення стратегічних прогресивних перетворень у господарській діяльності; підвищення конкурентоспроможності національних товарів та послуг; зміцнення безпеки та обороноздатності країни в умовах агресивного міжнародного середовища. В умовах сьогодення визначена мета досягається шляхом забезпечення вільної наукової думки, освітньої та наукової інтеграції, захисту об'єктів інтелектуальної власності,

постійного і активного розвитку міжнародного наукового-технічного та технологічного співробітництва. У сучасних макроекономічних умовах, коли витрати фінансових ресурсів на використання інновацій є значно високими, зростає невизначеність щодо їх успішного впровадження, господарчій сегмент національної економіки воліє орієнтуватися не на стратегічне уявлення, а на існуюче співвідношення попиту і пропозиції, тому тільки державна стратегічна активність здатна забезпечити позитивну реалізацію інноваційних проектів, потреба в яких обумовлена загальнонаціональними інтересами країни. Зауважимо, що фінансування інноваційної діяльності є важливою умовою інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання, оскільки інноваційно-інвестиційні процеси вимагають значної фінансової підтримки. У міжнародному середовищі основними джерелами інноваційної діяльності є бюджетне фінансування. Зауважимо, що фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету знаходиться на дуже низькому рівні. Прикрим є також те, що навіть іноземні інвестиції майже завжди перевищували бюджетне фінансування.

Забезпечення інноваційними розробками, створеними у державному сегменті, приватних суб'єктів господарювання, максимізує потенційну конкурентоспроможність результатів їх діяльності у міжнародному середовищі та забезпечує формування позитивного сальдо торгового балансу, у тому числі, забезпечує збільшення надходжень до державного бюджету за рахунок відповідних податкових нарахувань.

Необхідно відмітити, що спільне впровадження інноваційно-інвестиційних пріоритетних проектів державного та приватного сектору національної економіки, забезпечить зростання доходів держави, які можуть бути спрямовані на подальше стратегічне фінансування інноваційної діяльності та вирішення відповідних соціально-економічних питань в умовах глобалізації. Зауважимо, що відповідний вплив держави на науково-технічну, технологічну, інвестиційну та фінансово-економічну складову національної економіки, з метою формування позитивної динаміки інноваційно-інвестиційної активності у відповідному середовищі, необхідно розглядати як державне регулювання.

Таким чином, державне регулювання відповідного сегменту національної економіки – це вплив держави на інноваційно-інвестиційні процеси спрямовані на забезпечення або підтримання певних

трансформацій за рахунок сприяння формуванню мікроекономічних зв'язків, координації фінансово-економічної діяльності на аспектах узгодження інтересів приватної і національної спрямованості.

Базовими функціями суб'єктів державного регулювання інноваційно-інвестиційного сегменту виступають:

- створення умов для формування та розвитку інноваційно-інвестиційного сегменту національної економіки;
- формування фондів інноваційно-інвестиційного фінансування;
- здійснення координації інноваційно-інвестиційних процесів;
- формування або підтримка інноваційно-інвестиційної інфраструктури;
- підтримка конкуренції у даному сегменті;
- страхування інноваційно-інвестиційних ризиків;
- забезпечення дійсного захисту авторських прав і прав іноваторів;
- формування кадрового потенціалу;
- інституційне забезпечення інноваційно-інвестиційних процесів у відповідних галузях національної економіки;
- максимізація соціально-економічної складової інноваційно-інвестиційних процесів;
- формування міжнародної підтримки.

До регулюючих компонентів також відносяться нормативно-правові, організаційно-технічні й фінансово-економічні умови, які повинна забезпечити країна для розвитку та стимулювання інноваційно-інвестиційної складової національної економіки.

До фінансово-економічних заходів можна віднести: механізм регулювання податкового навантаження, підтримка національної інноваційної продукції у міжнародному середовищі, регіональна фінансово-економічна підтримка тощо.

Суттєвими аспектами державного регулювання процесів інноваційно-інвестиційної діяльності є:

- державне сприяння формуванню та розвитку інноваційно-інвестиційної інфраструктури;
- кадрове забезпечення;
- інформаційно-аналітична підтримка.

У трансформаційних умовах та міжнародної глобалізації підтримка наукових досліджень у національній економіці – є стратегічним

напрямом макроекономічної політики нашої країни. Система державного управління повинна забезпечити довільність у науковому дослідженні, результати якого формують фундаментальне підґрунтя для подальших стратегічних нововведень у системі національної економіки. Також система державного управління повинна створювати стимули та відповідну інноваційно-інвестиційну інфраструктуру, яка зорієнтує результати науково-дослідних, дослідно-конструкторських та технологічних робіт на їх впровадження, комерціалізацію та прикладне використання з метою забезпечення максимізації результатів діяльності відповідних сегментів національної економіки.

В умовах агресивної політики зовнішнього оточення України, державою робляться стратегічні кроки зі створення сучасної національної інноваційно-інвестиційної системи, причому економічна динаміка 2016-2017 років дозволяє говорити про перехід до її нової моделі фінансово-економічного зростання, заснованого на інноваційно-інвестиційних елементах.

В умовах сьогодення державне регулювання впровадження та підтримки наукової і науково-технічної діяльності для задоволення потреб внутрішнього середовища країни у технологічному розвитку забезпечується шляхом взаємодії освіти, науки, бізнесу та влади.

Важливе місце в регулюванні і стимулюванні науково-технічного та технологічного напрямку займає підтримка та розвиток кадрового потенціалу. Необхідно підтвердити, що система державного регулювання має гарантувати науковим працівникам та фахівцям-інноваторам достатній для плідної діяльності соціально-економічний рівень життєдіяльності.

Державна функціональна система повинна забезпечити наступність у науковій сфері, яка може у стратегічній спрямованості бути аспектом розвитку системи підготовки наукових кадрів і стимулюванням талановитої молоді в сферу науково-дослідних, дослідно-конструкторських та технологічних робіт.

Також необхідно ще раз підтвердити, що держава повинна на достатньому рівні фінансувати фундаментальні наукові дослідження і ефективні пріоритетні прикладні науково-дослідні, дослідно-конструкторські та технологічні роботи загальнодержавного міжгалузевого й соціального значення національної економіки. Одночасно

повинна сприяти широкому залученню у сферу науково-дослідної, дослідно-конструкторської та технологічної роботи ресурсів інвесторів недержавного сегменту національної економіки. Базовим завданням фінансової державної підтримки є забезпечення на визначеному рівні фінансування наукових досліджень і розробок, а саме частка витрат на науково-дослідні, дослідно-конструкторські та технологічні роботи у валовому внутрішньому продукті країни.

Треба зазначити, що українська наука майже втратила функції впливу на соціально-економічний та фінансовий розвиток країни, а показники науково-технічного та технологічного потенціалу знизилися до дуже небезпечного рівня. Тому потребує вирішення у науковій та інших суміжних сферах національної економіки низки нагальних проблем.

Зцією метою урядом України розроблено проект «Середньостроковий план пріоритетних дій уряду до 2020 року». У табл. 1 визначені стратегічні завдання плану пріоритетних дій головного суб'єкта державного управління до 2020 року.

Перераховані у табл. 1 стратегічні завдання плану пріоритетних дій головного суб'єкта державного управління до 2020 року, на наш погляд, мають декларативний характер, тому що невизначено механізм вирішення задекларованих завдань та відсутні джерела фінансування для їх реалізації. Особливо цікавим є завдання щодо нової системи управління та фінансування науки. Зазначимо, щоб розпочати необхідні зміни в сфері управління та фінансування науки необхідно визначити базові та стратегічні пріоритети щодо вирішення визначеного завдання.

На наш погляд, необхідно:

- розробити механізм забезпечення та впровадження наукової і науково-технічної діяльності;
- створити умови щодо підвищення ефективності наукових досліджень і використання їх результатів для забезпечення стратегічного розвитку національної економіки.

Інноваційно-інвестиційна орієнтовна функція державного регулювання національної економіки потребує значної інформаційно-комунікаційної підтримки. До числа базових передумов розвитку інноваційно-інвестиційних процесів відноситься інформатизація суспільства

Таблиця 1. Стратегічні завдання плану пріоритетних дій головного суб'єкта державного управління до 2020 року

Визначені цілі	Сегмент національної економіки	Стратегічні завдання
1	2	3
Економічне зростання	Розвиток бізнесу і виробництва	– спрощення адміністрування податків як інструмент залучення інвестицій та створення нових робочих місць; – реформа митниці як інструмент покращення інвестиційного середовища; – створення системи моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання; – розвиток конкуренції, малого та середнього бізнесу; – створення умов для технологічного прориву; – створення умов для економічної незалежності; – розширення та переорієнтація зовнішньоекономічних зв'язків України; – регіональний економічний розвиток; – сприяння продуктивній зайнятості, залучення громад до ринку праці; – розвиток мінерально-сировинної бази України
	Агропромисловий комплекс	– земельна реформа; – стимулювання розвитку агропромислового комплексу; – якість і безпечність харчових продуктів; – розвиток органічного ринку
	Енергетика і ЖКГ	– підвищення рівня енергетичної незалежності; – впровадження принципів Третього енергетичного пакета ЄС; – розвиток житлово-комунального господарства; – енергоефективність та енергозбереження; – реформа вугільної галузі; – розвиток відновлюваної енергетики
	Транспортна інфраструктура	– розвиток транзитного потенціалу та інтеграція України до міжнародної транспортної системи; – розвиток дорожнього господарства та автомобільних перевезень; – сталий розвиток водного транспорту України; – реформування залізничного транспорту; – розвиток авіаційної галузі відповідно до європейських стандартів

Продовження табл. 1

1	2	3
Ефективне врядування	Ефективне врядування	– удосконалення системи стратегічного планування, формування і координації державної політики; – розвиток електронного урядування; – децентралізація; – належне екологічне врядування; – стале використання водних ресурсів; – нова кліматична політика; – вдосконалення системи державної реєстрації; – запровадження середньострокового бюджетного планування; – формування професійного корпусу державної служби та залучення до нього громадян України; – збереження природної спадщини
Розвиток людського капіталу	Охорона здоров'я	– нова система організації охорони здоров'я на засадах медичного страхування; – реформування екстреної медичної допомоги (ЕМД) та медицини катастроф (МК); – збільшення доступності лікарських засобів; – розвиток соціальних та реабілітаційних послуг у територіальних громадах; – розвиток системи громадського здоров'я; – удосконалення надання високоспеціалізованої медичної допомоги
	Освіта і наука	– нова система управління та фінансування науки; – якісна, сучасна і доступна загальна середня освіта (Нова українська школа); – модернізація професійно-технічної освіти; – забезпечення якості вищої освіти
	Соціальна підтримка	– забезпечення ефективної державної соціальної підтримки населення; – створення справедливої системи пенсійного страхування
	Культура	– створення Суспільного телебачення і радіомовлення України; – зміцнення позицій державної мови в культурно-інформаційному просторі; – створення електронного інформаційного ресурсу культурної спадщини і культурних цінностей;

Продовження табл. 1

1	2	3
	Культура	– підвищення рівня культурних послуг в місцевих громадах; – модернізація системи стимулів для культурно-мистецької діяльності; – модернізація змісту та умов надання мистецької освіти
	Молодь і спорт	– дотримання нормативів забезпечення населення дитячо-юнацькими спортивними школами відповідно до Державного соціального стандарту у сфері фізичної культури спорту; – формування позитивного іміджу України у світовому спортивному русі; – створення нових можливостей для молоді; – національне патріотичне виховання; – створення умов для оздоровчої рухової активності та ведення здорового способу життя
Встановлення верховенства права	Боротьба з корупцією	– забезпечення ефективної роботи превентивних антикорупційних підрозділів; – забезпечення функціонування Єдиного державного реєстру декларацій осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування; – реформа системи пробації та ресоціалізація; – удосконалення системи державного контролю за партійними фінансами; – підвищення рівня стандартів доброчесності осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, та прирівняних до них осіб, а також громадськості; – реформа системи виконання судових рішень; – запровадження антикорупційних програм
Безпека і оборона	Оборона держави	– упровадження професіоналізації сил оборони та створення необхідного військового резерву; – упровадження об'єднаного керівництва силами оборони; – упровадження об'єднаної системи логістики і системи медичного забезпечення; – упровадження ефективної політики, системи планування і управління ресурсами в секторі оборони

Закінчення табл. 1

1	2	3
	Дипломатія	– просування інтересів України у світі; – забезпечення інформаційного суверенітету України та розбудова системи державних стратегічних комунікацій; – захист та відновлення політико-дипломатичним шляхом суверенітету і територіальної цілісності України
	Донбас і Крим	– інформаційна реінтеграція окремих територій Донецької та Луганської областей, де органи державної влади тимчасово не здійснюють своїх повноважень, і тимчасово окупованої території АР Крим; – зміцнення соціальної стійкості, захист прав і свобод внутрішньо переміщених осіб та інших категорій населення; – вирішення проблемних питань на територіях, що зазнали негативного впливу внаслідок збройного конфлікту
	Внутрішня безпека	– забезпечення безпеки дорожнього руху; – ефективне та безпечне поведіння з відходами; – автоматизація процесів реалізації державної політики у сферах міграції; – забезпечення боєздатності та готовності Національної гвардії до виконання завдань; – створення ефективної системи захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій та пожеж.

країни. Для ефективного розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в українському суспільстві повинні бути сформовані і підтримуватися на відповідному рівні комунікаційні канали поширення інформації інноваційно-інвестиційної спрямованості: форуми, бізнес-ланчі, семінари, конференції тощо. У цій сфері органам державної влади слід активно здійснювати політику стимулювання інформатизації суб'єктів внутрішнього середовища, в тому числі за допомогою створення національного інноваційно-інвестиційного інформаційного ресурсу. Єдиний технологічний простір для інноваційно-інвестиційних пріоритетних проектів повинна забезпечувати державне регулювання стандартизації та сертифікації продукції або послуг, під якою

розуміється діяльність з визначення принципів, відповідних критеріїв і характеристик з метою забезпечення безпеки робіт або послуг для навколишнього середовища, життя, здоров'я і майна, а також якості продукції або послуг відповідно до рівня розвитку науки і технологій в умовах глобалізації.

Інвестиційна складова інноваційно-інвестиційної орієнтовної функції державного регулювання національної економіки реалізується за допомогою грошових вкладень в необоротні та оборотні активи господарського комплексу за рахунок бюджетних асигнувань. Але виникає проблема, яка полягає у тому, що фундаментом конкурентоспроможності національних виробництв є суб'єкти підприємницької діяльності, які виробляють основну частину валового внутрішнього продукту та забезпечують роботою більшість працездатного населення країни. У зв'язку з цим державні інвестиції є ресурсом, які повинні забезпечувати ефективне функціонування малорентабельним, але стратегічно важливими інфраструктурним сегментам національної економіки. З міжнародного досвіду відомо, що розвиток інфраструктурних сегментів сприяє стабілізації загального рівня економічної активності господарського комплексу країни. У завдання державного регулювання входить стимулювання залучення приватного капіталу в інноваційно-інвестиційну сферу національної економіки. Зауважимо, що саме за рахунок ефективних приватних інвестицій можливий істотний стратегічний інноваційно-інвестиційний прорив національної економіки в умовах трансформації. На відміну від державних, приватні інвестиційні ресурси направляються у максимально рентабельні інноваційні проекти, які реалізуються на національному ринку та у перспективі у міжнародному.

На державно рівні для забезпечення інноваційно-інвестиційної орієнтовної функції державного регулювання національної економіки повинна формуватися інноваційно-інвестиційна та промислова політика з урахуванням фактору глобалізації.

На нашу думку, під державна інноваційно-інвестиційна політика – це стратегічний комплекс цілей і методів впливу державного сектору на економіку і суспільство в цілому, пов'язаних з ініціюванням і максимізацією фінансово-економічної і соціальної ефективності інноваційно-інвестиційних процесів національної економіки.

Інноваційно-інвестиційна політика нашої країни повинна будуватися в руслі національної економічної стратегії з урахуванням факторів впливу міжнародного середовища, у тому числі фактору глобалізації. В умовах агресивного зовнішнього оточення, регулювання інновацій та інвестицій стає одним з суттєвіших компонентів державної фінансово-економічної політики. Зауважимо, що частка державного втручання в інноваційно-інвестиційні процеси в умовах глобалізації в значній мірі визначається загальними механізмами фінансово-економічного регулювання в національній економіці. Необхідно зазначити, що як частина цих механізмів, інституціональна фінансово-економічна політика визначає фінансово-економічну та соціальну сферу інноваційно-інвестиційних процесів – сукупність суб'єктів господарювання національної економіки і відносин між ними з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Важливим аспектом державної стратегічної політики інноваційно-інвестиційної діяльності повинно стати пріоритетне орієнтування галузевих складових національної економіки на впровадження результатів науково-дослідних або дослідно-конструкторських розробок.

Необхідно підкреслити, що одночасне проведення політики пріоритетного орієнтування галузевих складових національної економіки і структурованої промислової політики передбачає виявлення і врахування можливих науково-технічних досягнень, визначення заходів фінансово-економічної безпеки, які забезпечать стабілізацію і динамічне збільшення макроекономічних показників країни.

Пріоритетне орієнтування галузевих складових національної економіки повинна супроводжуватися перерозподілом фінансових або матеріальних ресурсів з неефективних галузей на користь тих, які забезпечують формування високої доданої вартості на одного працівника. Також необхідно враховувати стратегічну складову конкурентоспроможності галузей, які забезпечують місце країни в міжнародному поділі праці, багатогалузеве призначення вироблених товарів і необхідність їх використання в інших сегментах національної економіки в умовах розвиненої міжнародної конкуренції.

У міжнародному середовищі за рівнем і формам підтримки інноваційно-інвестиційної сфери прийнято виділяти національну стратегію активного втручання та децентралізованого сегментного регулювання.

Національна стратегія активного втручання визнає науково-дослідну, науково-технічну та інноваційно-інвестиційну діяльність базовими і безумовними факторами фінансово-економічного зростання національної економіки в трансформаційних умовах. Зауважимо, що її реалізація передбачає значні зміни у нормативно-правовому інформаційному полі й у міжнародній політиці країни та забезпечить відповідний взаємозв'язок між суб'єктами державного управління і національними товаровиробниками, які сформують спільну сегментну позицію у міжнародному господарському просторі з урахуванням факторів глобалізації. Зауважимо, що у визначених аспектах державна система не тільки виконує орієнтовну функцію, але й приймає важливу участь в організації та фінансуванні пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів або стратегічних програмах, які забезпечать вагомий внесок у розвиток макроекономічного середовища країни.

Національна стратегія децентралізованого сегментного регулювання передбачає, що державна система зберігає свою вагомість, але при цьому виключаються жорсткі директивні зв'язки, які є елементами національної стратегії активного втручання країни. Необхідно визначити, що вплив державної системи на наукову, науково-технічну та інноваційно-інвестиційну діяльність відбувається за деякими напрямками: забезпечення використання результатів науково-дослідних, дослідно-конструкторських та технологічних робіт державного сектору; створення інноваційно-інвестиційної інфраструктури; формування умов, які сприяють підвищенню інноваційно-інвестиційної активності; державне фінансування для створення початкового попиту на інновації, які потім знаходять широке поширення у макросередовищі. У якості важелів впливу пропонується застосовувати різні компоненти преференцій системи державного регулювання.

Відмітимо, що на відміну від національної стратегії активного втручання, при національній стратегії децентралізованого сегментного регулювання на першому плані у науковій, науково-технічній та інноваційно-інвестиційній діяльності виступають корпоративні інноваційно-інвестиційні суб'єкти, а суб'єкт – держава прагне створити для цієї діяльності необхідні правові, фінансово-економічні, соціальні та інші умови у внутрішньому середовищі країни.

Послання вищенаведених національних стратегій державного регулювання інноваційно-інвестиційної сфери може застосовуватися у країнах, у яких значна частина становить державний сектор і державна система зацікавлена у підтримці значного експортного потенціалу галузей даного сегменту. Тобто, національна стратегія активного втручання застосовується до державних підприємств, а національна стратегія децентралізованого сегментного регулювання до решти. Але зазначимо, що підвищення ролі держави в інноваційно-інвестиційній діяльності є об'єктивним процесом, тому що, для формування умов, за якими корпоративному сектору економіки вигідна і доступна безперервна інноваційно-інвестиційна діяльність, необхідні додаткові стимули, які не завжди може їм надавати ринкове середовище глобального світу. Функції стимулювання здійснюються державною системою за допомогою інструментів фінансово-економічної політики: дотації, субсидії, цільове фінансування, пільгове кредитування, податкові преференції, антимонопольне законодавство, регулювання міжнародного обміну конкурентоздатними технологіями тощо. Зауважимо, визначене дозволить істотно зменшити ризики інноваційно-інвестиційної діяльності, знизити вартість її ресурсів і збільшити їх доступність й якість у макрооточенні.

Таким чином, при всьому різноманітті форм і методів розвитку та стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності зі сторони державної системи у багатьох країнах простежується загальна тенденція, яка дозволяє розглядати інноваційно-інвестиційну політику як специфічний елемент системи державного регулювання національної економіки в умовах глобалізації. Це проявляється у застосування єдиних фінансово-економічних інструментів державного впливу, відповідних обраній фінансово-економічній стратегії динамічного розвитку національної економіки. Характерною властивістю інноваційно-інвестиційної політики є широта охоплення в трансформаційних умовах. Інноваційно-інвестиційна політика впливає на пропозицію інноваційно-інвестиційних ідей, ініціює початковий попит на результати інноваційно-інвестиційного процесів, сприяє залученню в інноваційно-інвестиційний бізнес відповідного фінансування, інформаційно-аналітичних сегментів та забезпечує сприятливе фінансово-економічне і соціально-політичне середовище для інноваційної й інвестування.

Таким чином, сучасна інноваційно-інвестиційна політика повинна будуватися з урахуванням особливостей інноваційно-інвестиційного процесу, періодичності, сегментування, імовірнісного характеру, високого ступеня ризику, глобальності тощо.

Таким чином, сучасні національні стратегічні орієнтири інноваційно-інвестиційної політики формуються в конкурентоздатних моделях, використовуваних у міжнародному середовищі. Міжнародному середовищу характерна нерівномірність економічного розвитку між країнами, яка проявляється у тому числі в сфері інновацій та інвестицій, тому виникає потреба концентрації національних пріоритетів на тих сегментах наукової і науково-технічної діяльності, в яких національна економіка може домогтися лідируючого положення у міжнародному середовищі в умовах глобалізації.

РОЗДІЛ 2

«НОВА НОРМАЛЬНІСТЬ» ПРОФЕСІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЕПОХУ СИНГУЛЯРНОСТІ

*д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Кузнєцов Е.А.*

Сучасний світ стоїть біля витоків четвертої промислової революції, яка фундаментально змінить наше життя, нашу працю і наше спілкування. Як зазначає К. Шваб, що «нам ще тільки належить усвідомити всю повноту темпів розвитку і розмаху нової революції. Уявіть собі необмежені можливості суспільства, в якому мільярди людей пов'язані між собою мобільними пристроями, що відкривають безпрецедентні горизонти в сфері обробки і зберігання інформації та доступу до знань. Або подумайте, що при приголомшливому поєднанні зароджуються технологічні прориви в найширшому спектрі областей, включаючи, для прикладу, штучний інтелект, роботизацію, Інтернет речей, автомобілі-роботи, тривимірний друк, нанотехнології, біотехнології, матеріалознавство, накопичення і зберігання енергії, квантові обчислення» [21, с. 9].

Відомий фахівець Р. Курцвейл, який спеціалізується на розробці наукових технологічних прогнозів, які враховують появу штучного інтелекту і методів радикального продовження життя людей, визначив деякі важливі особливості для періоду четвертої промислової революції. Згідно з його прогнозами, в майбутньому людство досягне майже необмеженого матеріального достатку, а люди можуть стати безсмертними. Він також дав обґрунтування технологічної сингулярності, тобто феноменально швидкого науково-технічного прогресу, заснованого на потужному штучному інтелекті (який перевищує людський) і кіборгізації людей. Р. Курціейл, досліджуючи процеси сингулярності пророкує,

що цей час настане вже приблизно в 2035 році. Необхідно зауважити, що технологічна сингулярність представляє собою «стан, при якому людям більше не доведеться оновлювати комп'ютери, телекомунікаційні системи та роботизовані механізми. Ці машини і системи будуть перепрограмувати себе самостійно. Люди не будуть розуміти, як вони працюють, але все буде працювати саме по собі» [1, с. 14]. Ці обставини «нової нормальності», визначають необхідність зміни управлінського мислення і розробки нових інтегральних критеріїв якості управлінських кадрів. Немає необхідності мислити про сучасний розвиток категоріями лінійного мислення, коли світ все більше стає нелінійним, а система професійного менеджменту все більше потребує розвитку високоінтелектуальних, інноваційних, креативних і творчих підходів до здійснення результативної управлінської діяльності. Декларація про бачення майбутнього «Нова нормальність» досить активно концентрує увагу на проблемах менеджменту і дає певні орієнтири для його подальшого стратегічного розвитку [1, с. 17-20]. Розглянемо деякі важливі проблеми сучасного розвитку професійної системи менеджменту з врахуванням реальності трансформаційних процесів соціально-економічного розвитку України.

1. Передумови розвитку професійного управлінського капіталу

Проблеми розвитку сучасного суспільства як розвинутих країн світу, так і тих, які знаходяться в тій чи іншій фазі трансформації, мають досить велику кількість завдань щодо підвищення якості менеджменту як системи позитивного управлінського супроводу усіх необхідних процесів реформаторських змін. Але більшість важливих проблем накопичуються на протязі досить довгого часу певної бездіяльності та професійної неспроможності, так званої, управлінської еліти. З іншої сторони, часто йде мова про відсутність необхідної ефективності підготовки управлінських кадрів, в першу чергу, через систему університетської освіти, а також в межах різноманітних програм МВА, які традиційно направлені на підготовку середнього і вищого управлінського персоналу для сучасної бізнес-спільноти та системи державного управління. Кризові явища в менеджмент-освіті та в системі професійної підготовки управлінських кадрів пов'язують зі старим форматом і,

особливо, змістом навчальних програм, які не відповідають на головні проблеми розвитку сучасного суспільства, або навіть зовсім відірвані від реального життя цього суспільства. Також не відповідає сучасним реаліям розвитку науково-дослідна та аналітична управлінська підготовка експертної спільноти, яка, в більшості випадків, констатує загальний стан проблем, і не рухається в сторону пошуку механізмів їх вирішення, повторюючи і, навіть, провокуючи управлінську недієздатність політиків. Різноманіття «професійних» поглядів політиків, експертів і науковців показує їх професійну обмеженість, а також поганий стан розвитку менеджмент-освіти, управлінської науки і практики. Таким чином, розгляд проблем формування та інноваційного розвитку якості професійної системи менеджменту (адекватна ефективність і як наслідок – необхідна практична результативність) мають важливе значення для створення умов формування управлінського капіталу. Наша гіпотеза визначає професійну якість управлінського капіталу як першу необхідну складову соціально-економічного розвитку, особливо фази інноваційного зростання сучасного суспільства, що ставить проблеми інноваційного розвитку процесу професіоналізації управлінської діяльності в Україні на пріоритетні позиції щодо державного регулювання університетської освіти та системної співпраці університетів з бізнес-середовищем.

На вирішення проблем формування управлінського капіталу направлені практично усі дослідження, які мають на увазі розвиток процесу удосконалення системи якості сучасного менеджменту. Однак, в більшості таких досліджень термін «управлінський капітал» використовується мало, або його немає зовсім. В той же час, існує дискусія щодо правомірності використання такого сполучення слів як менеджмент, чи управління і капітал. Раніше нами була запропонована концепція розвитку управлінського капіталу з визначенням його структурних елементів та функціональних особливостей [10]. Також нами раніше був запропонований системний підхід щодо визначення інтегральної якості професійної системи менеджменту через такі фактори цієї якості як ефективність (потенціал) і результативність (позитивне практичне досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку) професійної управлінської діяльності [9]. Продовжуючи дослідження проблем формування управлінського капіталу в Україні, ми зосередимо

увагу на працях таких дослідників менеджменту як П. Друкер [2; 4; 7], Д. Дункан [3], С. Каммінгс [5], П. Лоранж [11], Ф. Малік [12], Г. Минцберг [113], К. Уїлбер [15, 16], Р. Флоріда [18], Г. Хемел [19], К. Шваб [21]. Також необхідно при дослідженні професійної системи менеджменту звернути увагу на роботи таких, наприклад, популяризаторів ідей сучасного менеджменту як Е. Едерсхейм [4], Д. Кауфмана [6], Д. Креймса [7]. Досить важливий матеріал представлений у збірці із 10 вибраних статей «Найкращі менеджмент-ідеї від Harvard Business Review, 2019» [14].

Бажаємо ми цього, чи ні, але розвиток позитивних і важливих для суспільства процесів проходить за будь-яких умов соціально-економічного стану суспільства. Але надзвичайно важливими є такі обставини, коли ці процеси актуалізуються системою державної політики, мають стратегічні та тактичні орієнтири, результативні механізми управлінського супроводу. Серцевиною подібного підходу є наявність професійних управлінських кадрів, які мають адекватну підготовку з позицій ефективності та результативності системного проведення необхідних і достатніх управлінських дій. Необхідно абсолютно точно розуміти та будувати оцінку таких критеріїв, як «ефективність та результативність», а також «необхідність та достатність» механізмів управлінського супроводу [9, с. 127]. Змішування, або тотожність цих понять, приводить до повного нерозуміння сучасної якості управлінської діяльності та певної дискредитації професійного менеджменту, як важливого інституту інноваційного суспільства. Час «любителів і самоучок» в теорії та практиці менеджменту пройшов, хоча було б правильніше сказати, що він ніколи б і не наступив, якби представники різних державних, наукових і практичних сфер діяльності довгий час не протидіяли можливостям менеджменту для становлення його як науки, як системи специфічного навчання, і як професії. Довгий час в Україні менеджмент сприймають як комплексний і збиральний напрямок діяльності, мало враховуючи реальну історію формування системи менеджменту [5, с. 136; 7, с. 31]. Так, С. Каммінгс, досліджуючи історію формування сучасної системи менеджменту, розглядає три періоди становлення менеджменту – премодерн, модерн і постмодерн. При цьому він доводить, що менеджмент є «дитя» саме модерну і в якості основних джерел його формування розглядає економіку, психологію і

соціологію [5, с. 38, 194]. За довгу історію модерністського періоду в менеджменті з'явилися умови для його становлення як науки, яка має свою наукову, аналітичну і практичну базу знань. В деякому сенсі є можливість сказати, що в період постмодерну менеджмент повертається «на круги своя», так як фокусує все більше свою увагу на розвитку людського ресурсу та його перетворення в людський капітал у необхідній професійній та інтелектуальній формі розвитку. Зрозуміло, що необхідно забезпечувати якісний інноваційний розвиток самого менеджменту, а це можливо в умовах системного процесу професіоналізації управлінської діяльності. Практичний досвід, самопідготовка і конкурентна реальність не є достатніми для удосконалення менеджменту і його формування як управлінського капіталу. Необхідно забезпечити системну підготовку управлінського персоналу на протязі усієї професійної кар'єри, а це є неможливим без розвитку управлінської науки та організованих форм інноваційного професійного навчання. Тому не відбір управлінських кадрів знаходиться на першій позиції, а їх системне професійне навчання на базі фундаментальний та інноваційних прикладів розвитку науки, аналітики і практики менеджменту. До того ж, первинні професійні, інтелектуальні та практичні якості менеджера досить наглядно проявляються саме в процесі професійного навчання. Відомий європейський експерт з менеджменту Ф. Малік, якого П. Друкер назвав оракулом теорії і практики сучасного менеджменту, досить впевнено відмічає, що до сьогодення ми жили в умовах, коли менеджери майже не відчували необхідності вдосконалюватися; це характерно навіть для бізнесу, де слабкість менеджменту проявляється найбільше. Однак в майбутньому суспільство не буде миритися з недосконалістю менеджменту. Без професійного, і особливо точного менеджменту жодна громадська сфера не може нормально існувати» [12, с. 77]. Така диспозиція світового менеджменту спочатку дивує, бо дається характеристика, в першу чергу, європейського менеджменту, який для України є певним зразком, якого нам поки так важко досягти. Але Ф. Малік впевнено виносить вердикт усій системі існуючої підготовки менеджерів, заявляючи, що «ні в одній іншій області професійна підготовка не знаходиться в такому жалюгідному стані, як в менеджменті» [12, с. 77]. При цьому, «менеджмент – найважливіша масова професія в сучасному суспільстві, але, на

жаль, – це професія без професійної підготовки» [12, с. 77]. Необхідно зрозуміти величезну відповідальність інституту менеджменту перед суспільством, особливо в сучасних трансформаційних умовах інноваційного розвитку, коли професіоналізм людських ресурсів є головним фактором в досягненні конкурентоспроможності та соціально-економічного зростання. Тільки якісна професійна діяльність управлінських кадрів, яка наповнена ефективністю і результативністю управлінських дій, може дати позитивний поштовх соціально-економічного розвитку як в Україні, так і в усьому світі. І це не є гіпотезою, а це є реальністю, яку потрібно не тільки зрозуміти і погодитись, а, насамперед, наповнити конкретними діями щоб не бути весь час на задвірках світового цивілізаційного прогресу.

Відмий у світі дослідник менеджменту Г. Мінцберг теж невдоволений сучасною підготовкою менеджерів, хоча його підхід побудований на таких основах, які визначають менеджмент, який немає професійних характеристик і критеріїв підготовки. На його думку, менеджмент – це практична діяльність, а тому готувати менеджерів після середньо-освітньої школи в аудиторії не має ніякого сенсу [13, с. 9]. Г. Мінцберг також невдоволений підготовкою менеджерів в рамках класичних програм МВА, які, на його думку, уже на протязі досить великого часу свого існування так і не знайшли модель професійної підготовки саме менеджерів. Його заява є вбивчою для системи різноманітних шкіл бізнесу, які культивують програми підготовки менеджерів і постійно прославляють свої програми МВА. Г. Мінцберг відверто заявив, що «у мене ніколи не було бажання стати деканом школи. Напевно, тому що я занадто багато знаю. До того ж я люблю свою роботу і ні на що її не проміняю. Але якби я став деканом, моєю метою було б не створення кращої в світі школи бізнесу, а створення першої справжньої школи менеджменту» [13, с. 477]. Цей вислів відомого гуру менеджменту, який викладав в багатьох престижних у світі школах бізнесу, змушує задуматись не стільки про формат підготовки менеджерів, скільки про зміст і якість цієї підготовки. З цього приводу Ф. Малік зауважує наступне. «Багато нинішніх менеджерів, якщо не більшість, мають дипломи про вищу освіту. Але університети не дають людям професійної підготовки, щоб бути менеджерами. Вони швидше вивчають академічні предмети: економіку, юриспруденцію,

психологію і таке інше. Ставши експертами, випускники отримують роботу в організаціях, піднімаються кар'єрними сходами і одного разу, вже займаючи високу посаду, виявляють, що поряд зі спеціальними знаннями їм потрібні навички управління. І напевно чи хто-небудь з них отримує таку підготовку систематично, як це відбувається у пілотів, які, починаючи літати на більш великому повітряному судні, в обов'язковому порядку проходять перепідготовку» [12, с. 77-78]. Досить слушне зауваження Ф. Маліка вказує на те, що фактично існує досить розповсюджена система підміни реального змісту управлінської підготовки, що прямо впливає на якість управлінської практики, особливо з позицій її результативності. А якщо говорити про структурно-функціональну підготовку управлінського персоналу, то виникає ще більше проблем, оскільки управлінська наука і практика професійних програм навчання має досить слабку орієнтацію на структурно-ієрархічну підготовку кадрів управлінців при їх переміщенні вгору, чи вниз по ієрархічній структурі системи управління.

Виникає також запитання стосовно назви програми МВА – майстер бізнес-адміністрування, яка не відповідає дійсності щодо необхідного змісту управлінського навчання та практичної діяльності. Проблема в тому, що системна управлінська діяльність не зводиться тільки до процесів адміністрування, хоча це є важливі базові управлінські процеси, але вони не створюють повну ефективність професійної підготовки управлінських кадрів і, що головне, не створюють повноту умов для досягнення системної прогресивної результативності управлінської праці [8, с. 29-31]. Негативна реакція на існуючу систему підготовки менеджерів приводить деяких дослідників до думки, що професійне навчання менеджменту зовсім не потрібно. Так, наприклад, Д. Кауфман у своїй книзі «МВА у домашніх умовах» [6] доводить наступну думку: «якщо ж ви більше зацікавлені в роботі на себе або ж хочете працювати з радістю та повноцінно жити, МВА для вас – гаяння часу та витрачання грошей. Якщо ви достатньо здібні, щоб вступити, то, очевидно, досить талановиті, щоб досягти успіху незалежно від того, чи є у вас диплом» [6, с. 41]. Досить важлива заявка на те, щоб дозволити ментально сформуватися у суспільстві таким думкам, що професійне навчання не потрібно, що усі таланти мають тільки генетичну і практичну природу, що суми грошей потрачені на професійну підготовку

не мають практичного підтвердження і можливостей повернення, що теоретичне навчання менеджменту складається із зовсім застарілих і не потрібних концепцій і теорій, і, на кінець, вчитися нудно з існуючим професорсько-викладацьким складом університетів і вищих шкіл бізнесу. Крім того, кожен день через засоби масової інформації ми бачимо і чуємо про безліч проблем, які виникають і довгий час не вирішуються в багатьох сферах суспільної і людської діяльності. Зрозуміло, що пояснити обставини такого проблемного життя знаходиться велика кількість експертів, які «втішають» тільки тим, що так буде продовжуватися ще довго і необхідно до цього привикати як до певної реальності. Думаємо, що така позиція не влаштовує, в першу чергу, тих, які не згодні жити в таких умовах розвитку суспільних відносин і налаштовані на системну професійну діяльність усіх учасників соціально-економічного розвитку своєї країни. Інноваційна економіка, розвиток професіоналізму, креативність професійної поведінки людей потребує нового формату управлінського супроводу та нових критеріїв оцінки цієї діяльності.

Відомий дослідник формування і розвитку креативного класу і його впливу на розвиток сучасного суспільства Р. Флоріда зазначив наступне: «Багато соціологів вважають, що клас як соціальна і економічна категорія втратив своє значення. Я категорично не згоден з цією точкою зору. Клас, особливо який сьогодні формується як креативний клас, стає все більш важливою силою, що впливає практично на всі аспекти нашого життя» [18, с. 57]. Далі Р. Флоріда дає визначення креативного класу, яке стало культовим для прихильників інноваційного розвитку – «відмінна риса креативного класу полягає в тому, що його представники займаються роботою, основна мета якої – це «створювати значущі нові форми». Р. Флоріда зазначає, що «я визначаю креативний клас по роду занять і поділяю його на дві частини. Суперактивне ядро цього класу – вчені та інженери, університетські професори, поети і письменники, художники і актори, дизайнери та архітектори, а також інтелектуальна еліта сучасного суспільства: автори науково-популярних книг, редактори, великі діячі культури, експерти аналітичних центрів, оглядачі та інші люди, що формують громадську думку» [18, с. 58]. Це, між іншим, визначає необхідність розвитку соціокультурних показників розвитку суспільства, які мають довготривалий період формування,

але без них стійке інноваційне зростання неможливе [7, с. 189; 17; 20]. Особливо соціокультурні показники розвитку впливають систему менеджменту, яка є похідною від стану загальної та професійної культури суспільства. Також важливо, що вищий рівень творчої діяльності Р. Флоріда визначає як «створення нових форм або рішень, які мають такі якості як переміщення і корисність. До цієї категорії відносяться: розробка споживчого продукту, який можна виробляти і продавати; створення теорії або стратегії, яка може знайти застосування в різних областях; написання музичного твору, який може виконуватися знову і знову» [18, с. 58]. Акцент на створення управлінської теорії та стратегії розширює ступінь відповідальності менеджменту і доводить її до макроекономічного та глобального рівня, а саме це сьогодні визначає можливості забезпечення реальної конкурентоздатності економіки та створення конкурентоздатних систем менеджменту. Крім ядра до складу креативного класу також входять так звані креативні фахівці, що працюють в різних галузях, які потребують освіти, знань і кваліфікації. Ці люди займаються творчими завданнями, використовуючи цілий комплекс знань для вирішення конкретних проблем. *Як правило, подібна робота вимагає високого рівня освіти, а значить і високого рівня людського капіталу* [18, с. 58]. Теорія креативного класу, незважаючи на різні кризові періоди, тільки ще раз доводить, що світ кардинально змінився, став зовсім не тим місцем, в якому народилося більшість з нас – і що нас чекає ще більш дивне майбутнє. Ми знаходимося в центрі подій, в періоді «творчого руйнування», коли все навколо змінюється, а з старого порядку народжується новий економічний порядок і новий спосіб життя [18, с. 78]. Таким чином, будучи основним джерелом креативності, люди представляють собою найважливіший ресурс нової епохи [18, с. 32]. Ці обставини, в першу чергу, визначають особливу роль менеджменту в розвитку креативної економіки, оскільки саме менеджмент повинен створювати умови для розвитку людських ресурсів та формування інтелектуального капіталу організації. Професійна система менеджменту визначає також умови і практичні дії щодо інноваційного розвитку самого менеджменту з позицій його ефективності і результативності у напрямі, власне, формування і подальшого креативного розвитку управлінського капіталу. Фактично, менеджмент в структурі креативного класу займає ведучу

позицію, що підтверджується рівнем заробітної платні управлінського персоналу у приведеній Р. Флоріда структурі креативного класу щодо середньорічної заробітної платні в США. В той же час, в цій структурі робітники системи освіти займають останнє місце [18, с. 61]. Ця обставина, певним чином, вказує на існуючі диспропорції при формуванні креативного класу, які необхідно враховувати в системі його подальшого розвитку. Професійна креативність народжується на основі фундаментальних професійних знань, які формуються спочатку в системі управлінської науки, потім впроваджуються в університетську менеджмент-освіту, а потім в умовах системного професійного навчання отримують необхідну професійну огранку і визначають спосіб появи практичної результативності. Тому наука і системна професійна підготовка є основою креативності, і це має пряме відношення, також, до розвитку креативності в менеджменті.

Постіндустріальний розвиток сучасного суспільства визначає необхідність розробки нової парадигми менеджменту, яка не може бути побудована на старій системі індустріального мислення [19, с. 18, 22-23]. Головними цінностями сучасного суспільства стають інновації, професіоналізм, знання, інтелект, креативність, культура, комфортність та успішність життя і роботи, почуття прямого відношення до цивілізаційного розвитку суспільства. Все це створює реальну необхідність мати в системі досягнення цих цінностей ефективну і результативну систему менеджменту, яка, власне, сама повинна стати необхідною професійною, культурною та інтелектуальною цінністю цивілізаційного розвитку нашого українського суспільства та системно забезпечувати дію сталого механізму соціально-економічного зростання.

Ми розглянули лише деякі проблеми розвитку професійної системи менеджменту та передумов формування управлінського капіталу. Необхідність розгляду та наукова дискусія в цьому напрямку є актуальною і потребує ще багатьох додаткових досліджень. Поступове створення передумов для формування і розвитку управлінського капіталу повинно стати пріоритетним завданням державної політики в Україні. «Систему може змінити тільки менеджмент» – це слова видатного дослідника і практика менеджменту Е. Демінга, який змінив характер соціально-економічного розвитку Японії після закінчення другої світової війни, став, при цьому, національним героєм вдячного

японського суспільства. Саме в цей період в Японії була започаткована система масового навчання менеджерів. Ми можемо лише додати, що саме професійний менеджмент з позицій необхідної та достатньої адекватності, ефективності та результативності може якісно змінити розвиток економіки в Україні [Див.: 17; 20]. Сьогодні ефективний і результативний менеджмент – це якісна управлінська команда, яка створюється лідером на професійній соціально-відповідальній основі. Об'єктивні процеси розвитку професійної системи менеджменту і формування управлінського капіталу нового інноваційного зразка показують нам, що сучасний менеджмент – це високоінтелектуальна система діяльності управлінської команди на чолі з високоєфективним лідером. Управлінська команда – це колектив професіоналів, які спеціалізуються в своїй сфері управлінської діяльності і мають величезний потенціал і мотивацію для подальшого розвитку і професійної взаємодії з іншими членами управлінської команди.

Таким чином, управлінський капітал є адекватною якістю системи менеджменту. Концепція управлінського капіталу базується на розумінні того, що управлінські знання, компетенції і професійний досвід менеджерів повинен приносити результат (прибуток), що необхідно розробляти і використовувати механізми відтворення управлінського капіталу на розширеній основі з використанням інноваційних чинників соціально-економічного зростання. Проблема використання і відтворення управлінського капіталу не може бути вирішена тільки на рівні окремих організацій, ця проблема має ознаки національного і глобального значення. Тому програми розвитку управлінського капіталу мають отримати статус пріоритетних національних програм, які максимально повинні бути інтегровані в систему міжнародного співробітництва. Фактично, необхідно розробляти механізми збереження і розвитку управлінського капіталу, відновлюючи позитивні характеристики ознаки і додаючи нові його ознаки інноваційного зразка. Однак необхідно також зауважити, що така якість професійної системи менеджменту повинна стати соціальним запитом усього українського суспільства; лише тоді менеджмент зможе отримати дієве бажання і реальну підтримку від влади і бізнес-спільноти щодо створення необхідних умов розвитку та розробки результативних механізмів відповідальності за системну якість прийнятих управлінських рішень.

2. Концептуальні основи інтегральної якості професійної системи менеджменту

Дослідження професійної системи менеджменту та реальність практики управлінської діяльності показують необхідність наукового визначення та методики практичного використання категорії «інтегральна якість менеджменту». Визначення цієї категорії є основою розуміння концепції інтегральної якості професійної системи менеджменту, яку ми пропонуємо для розгляду в даній статті. Актуальність такого підходу пов'язана з об'єктивними обставинами щодо пріоритетної ролі управлінського ресурсу для розвитку сучасного суспільства. Деталізація якості розвитку системи менеджменту показує необхідність визначення таких її складових як ефективність і результативність управлінської діяльності, які, досить часто, використовуються несистемною парою категорій відносно якості менеджменту. Виникає ситуація, коли ефективність і результативність управлінської діяльності визначаються в наукових дослідженнях як слова синоніми зі схожими показниками оцінки якості. На нашу думку, ефективність і результативність мають системне походження і є складовими інтегральної якості професійної системи менеджменту. Це означає, що методологія дослідження цих категорій є такою, що пропонує як їх системний зв'язок, так і специфічний їх аналіз та визначення специфічних показників якості формування та розвитку управлінського процесу. Актуальною проблемою розвитку сучасного менеджменту є саме його соціально-економічна результативність, але вона не може бути досягнута без формування та інноваційного розвитку ефективності (професійного потенціалу) системи менеджменту. Зрозуміло, що управлінський потенціал і його соціально-економічна результативність процеси системно пов'язані, але є структурно-функціонально різними і мають різні критерії оцінки якості. Дослідження вказаних особливостей категорій ефективності та результативності менеджменту, а також розуміння інтегрального підходу до сучасної управлінської діяльності, дають можливість дати характеристику концепції інтегральної якості професійної системи менеджменту. В цілому, мова йде про інтегральну якість менеджменту, яка є основою формування і розвитку управлінського капіталу. Управлінський капітал створює умови для розвитку

інноваційної економіки та використання механізму стійкого соціально-економічного зростання сучасного суспільства.

Попередній розгляд категорій ефективність, результативність, інтегральність менеджменту був здійснений нами раніше, але в контексті лише їх визначення і певної взаємодії стосовно розвитку системи менеджменту [9]. Продовжуючи дослідження особливостей цього процесу, зазначимо базові орієнтири, які формують концепцію інтегральної якості професійної системи менеджменту в сучасних умовах соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Перше. Результативність менеджменту є базовою в системі розгляду сучасної управлінської діяльності. Без результативності дій менеджмент, як такий, не потрібен і його негайно треба замінити, або знайти можливості для необхідного підвищення професійної компетенції діючого управлінського персоналу, якщо він до необхідного професійного розвитку показує здібності, бажання і базовий рівень компетентності.

Друге. В управлінській діяльності досить часто використовується категорія «ефективність», яка розглядається як комплексний показник бізнес-процесу, який характеризується такими властивостями, як результативність, адекватна ресурсна наповненість і оперативність. При цьому під результативністю розуміють здатність процесу давати потрібний результат. В більшості випадків «результативність» та «ефективність» розглядаються як взаємодоповнюючі категорії, причому якщо результативність – уміння вибрати основну мету і її досягнути, то ефективність – вміння правильно використовувати ресурси для досягнення мети, особливо ресурси професійних управлінських знань.

Третє. Категорії «ефективність» і «результативність» не є тотожними явищами, проте вони взаємозалежні і взаємодоповнюючі. Необхідно розмежовувати ці категорії і розуміти, що результативність дає можливість чітко встановити головні і другорядні цілі, а також визначити стратегію функціонування організації або підприємства на основі аналізу показників ефективності, а ефективність характеризує взаємозв'язок між витраченими ресурсами і досягнутими результатами. Тому для системи менеджменту результативність є, все-таки, більш вагомим показником. Але, зрозуміло, що без процесу накопичення

управлінської та економічної ефективності досягнення результативності є неможливим. Необхідно визначати окремо специфічні показники ефективності і результативності управлінської діяльності, а потім оцінювати якість їх взаємодії. Сьогодні управлінська діяльність стає все більше інтелектуальною працею, яка потребує високого рівня професіоналізму та інноваційної динаміки розвитку управлінських кадрів. Тому значення ефективності менеджменту зростає і потребує адекватного наукового, аналітичного і практичного удосконалення.

Четверте. Щоб вимірювати результативність, потрібно мати чітко визначені цілі і плани, тобто, необхідна розроблена стратегія діяльності. Без цього ми не будемо мати точки відліку для оцінки результативності. Серед первинних якостей управлінського персоналу потрібно визначити саме вміння створювати майбутній простір і знати, як підлеглі можуть його правильно заповнювати для досягнення поставленої мети. Для вимірювання ефективності будь-якого процесу потрібно вміти визначати витрати на виконання цього процесу. Показники результативності та ефективності необхідно вимірювати для всіх процесів. Це необхідна умова побудови повноцінної системи менеджменту, який має бути результативним та ефективним. І саму систему менеджменту організації, в першу чергу, потрібно оцінювати за цими показниками [8, с. 29-31].

П'яте. Під інтегральною результативністю менеджменту розуміється система факторних оцінок ефективності менеджменту, яка дає дифузію результатів. Це значним чином збільшує сукупну результативність дій менеджменту і створює можливості для системного розкриття професійного потенціалу управлінських кадрів. Взагалі інтегральний підхід (інтегральна теорія) – це підхід до людини, суспільства і науки, який зачіпає всі сфери людської діяльності та здійснюється в рамках систематичної холистичної філософії [15, с. 5-11]. Поняття «інтегральний» означає, що в окремо взятій сфері прагнуть синтезувати в єдину складну модель методи і теорії, які довели свою коректність в певних контекстах, відмовившись при цьому і від грубого редукціонізму, і від так званого «тонкого» редукціонізму (іншими словами, від невиправданого поширення методу, дієвого в одному специфічному контексті, на всі інші). Крім того, інтегральність відрізняється від всього іншого тим, що не дає йти в радикалізм спеціалізації, без підтягування інших

напрямків, в осмисленні чогось, що завжди представляє багатомірність, а не примітивну пряму лінію дій.

Традиційно визначається економічна ефективність управління за наступними показниками, які, досить часто, розглядаються як показники загальної ефективності управління. В цьому випадку виходять з майже із законного твердження, що ефективність управління – це економічна категорія, що відображає внесок управлінської діяльності в кінцевий результат роботи організації. Функціональне призначення управління зводиться до забезпечення ефективності основної діяльності, тому її ефективність визначається ступенем результативності самої організаційної системи. Звідси випливає, що ефективність управління визначається ступенем реалізації цілей організації і її інтегрального показника – прибутку.

Фактично ми прирівнюємо базові показники економічної і управлінської ефективності та погоджуємося з тим фактом, що економіка і менеджмент тотожні поняття, що економіка повністю визначає специфіку організаційної поведінки менеджменту. З цим важко погодитись, враховуючи специфічні цілі та критерії діяльності менеджменту організації. Економічна діяльність – це частина управлінської діяльності будь-якої організації, а не навпаки. Пріоритетна роль системи менеджменту та його професійна компетенція є запорукою формування, розвитку і конкурентоспроможності усіх сучасних організацій. Але також треба розуміти, що економічна ефективність і результативність організації є базовою метою діяльності менеджменту, без якісного досягнення якої менеджмент не потрібен в принципі. Саме такий підхід створює умови для повноцінної професійної діяльності менеджменту і визначення критеріїв оцінки його ефективності і результативності. Професійний менеджмент повинен давати можливість соціально-економічного зростання організації в цілому, а також індивідуально кожному працівнику цієї організації.

Таким чином, побудова системи саме показників ефективності і результативності менеджменту є пріоритетною науковою і практичною проблемою, рішення якої буде визначати реальну професійну компетенцію управлінських кадрів в контексті їх практичної діяльності і специфічного професійного навчання. Досягнення ефективності менеджменту потребує системного професійного навчання управлінських

кадрів на протязі їх управлінської кар'єри. Результативність менеджменту – це практична оцінка цієї ефективності, як потенціалу набутих специфічних управлінських знань, практичних навичок і професійних компетенцій. Ефективність менеджменту, яка не дає практичного результату, потребує системної оцінки з позицій її адекватності проблемам сучасного соціально-економічного розвитку суспільства. «Якби ефективність була даром Божим, який дістається нам від природи (як, наприклад, здібності до музики або до малювання), наші справи були б зовсім погані, оскільки, як відомо, видатними вродженими здібностями, про яку б сферу людської діяльності не йшла мова, володіють мізерно мало людей. В цьому випадку довелося б виявляти потенційно ефективних людей в самому ранньому віці та в міру можливості розвивати у них ці здібності. Однак, з огляду на потреби сучасного суспільства, навряд чи таким чином можна знайти і підготувати достатньо людей, придатних для ролі керівника. Дійсно, якби ефективність була вродженою якістю, наша нинішня цивілізація стала б надзвичайно вразливою, а то і взагалі нежиттєздатною. Будучи, по суті, цивілізацією великих організацій, вона залежить від наявності достатньої кількості людей, придатних для ролі керівника, які володіють хоча б мінімальною ефективністю» [2, с. 247-248]. Роздуми П. Друкера пояснюють, що ефективності управлінської діяльності необхідно навчатися, а результативність менеджменту буде залежати від адекватної якості системного процесу професіоналізації управлінської діяльності, який сьогодні знаходиться в достатньо занедбаному стані [12, с. 77-80; 5, с. 8-14]. Якісне професійне навчання управлінський кадрів визначає якість практичної управлінської діяльності, яка, в свою чергу, повинна мати якісні компоненти ефективності і результативності.

Розглянемо деякі стратегічні орієнтири формування показників ефективності (табл. 1) і результативності (табл. 2) професійної системи менеджменту. Але зауважимо, що структурно кількісні показники ефективності і результативності потребують подальшого дослідження з метою визначення конкретних і специфічних показників якості управлінської діяльності.

Ефективність управлінської діяльності – це визначена сукупність методів роботи, які, в свою чергу, можуть бути звичкою, навиком, принциповою позицією керівника щодо певних підходів до управлінської

Таблиця 1. Формування показників ефективності професійної системи менеджменту

Якісні показники	Кількісні показники
Системні критерії оцінки професійної управлінської освіти	Загальні і факторні показники менеджмент-освіти в університетах (первинна управлінська освіта)
Системне значення іншої професійної освіти для діючих практиків і дослідників системи менеджменту	Показники впливу на якість управлінської діяльності інших (не управлінських) технологічних і наукових сфер діяльності
Системні критерії оцінки професійного навчання для діючих управлінських кадрів	Показники адаптаційної підготовки управлінських кадрів
Критерії оцінки існуючої практики управлінської діяльності	Загальні і факторні показники дослідження практики управлінської діяльності
Ступень використання і критерії оцінки дослідницького потенціалу управлінської науки	Системні показники якості дослідження реальної практики управлінської діяльності

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2. Формування показників результативності професійної системи менеджменту

Якісні показники	Кількісні показники
Розробка механізму розширеного відтворення чистого прибутку економічної організації	Об'єм чистого прибутку і конкретна його кількість за темпами зростання
Створення умов для отримання синергетичного ефекту	Факторні показники синергетичного ефекту
Індекс професіоналізації менеджменту [4, с. 120]	Сукупні або факторні переваги по певним напрямкам професійної діяльності управлінського персоналу
Механізм формування і розвитку управлінського капіталу	Ринкові і реальні оцінки вартості управлінського та інтелектуального капіталів економічної організації та темпи їх якісних позитивних змін
Індекс інноваційності професійної системи менеджменту	Частка і вплив на показники результативності менеджменту інноваційних підходів і технологічної креативності управлінських кадрів

Джерело: розроблено автором

діяльності. Важливо зазначити, що в сучасній управлінській діяльності необхідно постійно враховувати використання інноваційних методів, які потребують часу і системного професійного навчання управлінських кадрів.

Накопичений управлінський досвід не є необхідною і достатньою запорукою сучасної управлінської ефективності. Саме в процесі професійного навчання є можливість дізнатися про реальну професійну компетенцію управлінця і його професійні та інтелектуальні можливості до розвитку.

Досягнення результативності в системі професійного менеджменту пов'язано з розумінням того, що професійні знання не є самоціллю, а інструментом досягнення поставлених цілей розвитку сучасного суспільства. Результативність визначає цінність досягнутої ефективності, але необхідно постійно розвивати потенціал ефективності і мати розширений спектр методів управлінської діяльності для досягнення нових цілей в розвитку окремої організації і суспільства в цілому.

Проведене дослідження концептуальних основ інтегральної якості професійної системи менеджменту показує достатньо великий комплекс проблем щодо подальшого розвитку ефективності і результативності управлінської діяльності. Особливо важливо звернути увагу дослідників на процес формування ефективності менеджменту та можливостей її інноваційної трансформації в контексті необхідного соціально-економічного розвитку українського суспільства. Результативність є логічним продовженням практичної діяльності ефективного підготовлених кадрів менеджменту. Для досягнення ефективності управлінської діяльності необхідно професійне навчання, яке дає можливість не тільки навчати управлінські кадри потрібним компетенціям, але і відслідковувати тих управлінців, які є професіонально непригідними для управлінської праці.

Важливо зазначити, що К. Шваб, стверджуючи про масштабність четвертої промислової революції, висловив занепокоєння щодо двох факторів, які можуть обмежити потенціал її ефективності та послідовної реалізації. Він звернув увагу саме на два фактори, які, насамперед, пов'язані з розвитком системи менеджменту та визначенням її сучасної ефективності та результативності.

Перший фактор. Існуючий рівень управління та усвідомлення поточних змін в усіх областях вкрай низький в порівнянні з

необхідністю переосмислення економічних, соціальних і політичних систем, щоб відповісти на виклики четвертої промислової революції. В результаті чого національні та глобальні організаційні структури, які необхідні для регульованого поширення інновацій та пом'якшення дизрупції (великий крок вперед, революційні зміни), в кращому випадку є неадекватними, а в гіршому – повністю відсутні.

Другий фактор. Відсутня також послідовна, позитивна і єдина концепція на глобальному рівні, яка могла б визначити можливості та виклики четвертої промислової революції і яка має принципове значення для залучення в процес різних верств і спільнот, а також запобігання негативної реакції суспільства на те, що будуть відбуватися кардинальні зміни [1, с. 17-18].

Таким чином, вказані фактори визначають необхідність змін в системі менеджменту, які повинні максимально адаптувати характер і методи управлінського супроводу технологічних, економічних, соціальних і політичних процесів четвертої промислової революції для того, щоб ці процеси були максимально ефективні і результативні з точки зору розвитку людського суспільства та його безпеки. Дії менеджменту, в першу чергу, мають пріоритетний вектор, який повністю направлений на збереження необхідного в суспільстві чільного стану людей та їх необхідного розвитку. Збереження пріоритетної ролі людини в системі розвитку процесів четвертої промислової революції є ключовим завданням професійної системи менеджменту. Характерні особливості економічного розвитку, які формують необхідні професійні якості людських ресурсів і, в першу чергу, управлінського персоналу можуть бути представлені наступним чином, коли визначаються особливості розвитку різних типів економічного розвитку (табл. 1). Сучасні характерні риси розвитку цифрової економіки, яка базується на інноваційності, інтелектуальності, креативності поведінки людей [11], показують необхідність професійної системи менеджменту, яка, в свою чергу, є ознакою нового відкритого суспільства і є результатом інтегральної взаємодії управлінської науки, аналітики і практики [5, с. 136]. Системне бачення розвитку цифрового суспільства є головною професійною ознакою сучасного менеджменту. Якість управлінського супроводу процесів четвертої промислової революції визначає пріоритетну важливість і необхідність більш адаптованої під нові умови професійної системи менеджменту.

3. Висновки

Дослідження елементів системної якості професійного менеджменту у форматі управлінського капіталу вказує на деякі особливості сучасного розвитку, які необхідно буде враховувати і, навіть, вважати як необхідні ключові орієнтири у подальшому розвитку управлінського капіталу.

Перше. Значний рівень прискорення наукового і технологічного розвитку у майбутньому потребує перезавантаження управлінського мислення і його розповсюдження на широкі верстви населення. Необхідно створити усі можливості реалізації нової парадигми менеджменту, яка враховує усі стадії механізму взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту [5, с. 136].

Друге. Філософія менеджменту індустріальної епохи в термінах масштабу виробництва, стандартного бізнесу у порівнянні з найкращими зразками, універсальності управлінських технологій, формально-аналітичної форми підготовки управлінських кадрів є застарілою і потребує системних якісних змін. Ці зміни повинні носити фундаментальний і технологічно виважений зміст, який є результатом інноваційних управлінських досліджень у сфері науки, аналітики і практики менеджменту.

Третє. Ринкова спрямованість на виробництво товарів широкого попиту змінюється на необхідність виробництва спеціальних продуктів, що потребує якісного управлінського супроводу цих спеціально-орієнтованих товарів через товаропровідну систему – від виробника товару до кінцевого споживача із забезпеченням якісного продажу, сервісу і комфорту використання. Само виробництво буде вважатися «гігієнічним фактором», коли його наявність буде вважатися як само собою зрозумілим явищем, а його відсутність буде визивати негативну реакцію суспільства [1, с. 18].

Четверте. В цілому високоякісні послуги потребують від учасників управлінського процесу більш високого коефіцієнта EQ (емоційний інтелект), ніж IQ (загальний інтелект). Важливо зазначити, що необхідність кожного в системі професійної управлінської діяльності є очевидним явищем, але мова йде про певні пріоритети, почуття міри, пропорції, професійну управлінську культуру, які так необхідні для ефективного і результативного управлінського персоналу нової соціально-економічної

реальності. Однак, необхідно зауважити, що більш конкурентними в майбутньому будуть управлінці саме з високим EQ.

П'яте. Момент історії, коли ми, люди, перестаємо бути необхідними для подальшого поглиблення знання, називається, як ми уже зазначили вище, сингулярністю. Ми все швидше наближуємося до цієї точки [1, с. 20]. Важливим завданням професійного менеджменту є збереження центрів контролю за розвитком процесів четвертої промислової революції за людиною. Менеджмент в змозі це зробити, якщо сам буде відповідати системі інтегральної якості управлінської роботи, яка направлена на вирішення проблем нового часу. «Нова нормальність» розвитку професійного менеджменту пов'язана з його адаптацією з процесами четвертої промислової революції. Інноваційна динаміка і технологічна креативність професійної системи менеджменту в умовах зростання інтелектуальності управлінської праці, доводить необхідність створення умов для формування та розвитку професійного управлінського капіталу.

Література

1. Блуммарт Т. Четвертая промышленная революция и бизнес: Как конкурировать и развиваться в эпоху сингулярности / Тью Блуммарт, Стефан ван ден Брук при участии Эрика Колтофа; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 204 с.
2. Друкер Питер, Ф. Энциклопедия менеджмента : Пер с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 432 с.
3. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики. Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 272 с.
4. Эдерсхейм Э. Лучшие идеи Питера Друкера / Пер. с англ. под ред. А. А. Чернова. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
5. Каммингс С. Реконструкция стратегии / пер. с англ. – Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2010. – 560 с.
6. Кауфман Джош. МВА в домашних условиях. Шпаргалки бизнес-практика / пер. з англ. Євгеній Кузнєцова. – К.: Наш формат, 2018. – 416 с.
7. Креймс Д. Думай как Друкер / Д. Креймс; пер. с англ. О.Г. Белошеев. – Минск: «Попурри», 2009. – 384 с.
8. Кузнєцов Е.А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія / Е.А. Кузнєцов, – Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2017. – 382 с.

9. Кузнецов Е.А., Полотнянко О.І. Интегральная результативность менеджмента: методологический та інноваційний контекст / Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / О.А. Коваленко, Є.І. Масленніков, Е.А. Кузнецов, Ю.М. Сафонов, С.В. Філіппова та ін.; за ред. д.е.н., доц. О.М. Коваленко, д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. – Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2018. – С. 55-63.
10. Кузнецов Е.А. Соціально-економічна роль інноваційного розвитку управлінського капіталу / Е.А. Кузнецов / Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 1 / Масленніков Є.І., Е.А. Кузнецов, Ю.М. Сафонов, С.В. Філіппова та ін.; за ред. д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Грін Д.С., 2016. – с. 118-147.
11. Лоранж Питер. Новый взгляд на управленческое образование: задачи руководителей / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 400 с.
12. Малик Ф. Управлять, работать, жить: пер. с нем. – М.: Издательство «Добрая книга», 2008. – 472 с.
13. Минцберг Г. Требуется управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 544 с.
14. Найкращі менеджмент-ідеї від Harvard Business Review, 2019; Пер. з англ. К. Козачук. – К.: Вид. група КМ-БУКС, 2019. – 288 с.
15. Уилбер К. Теория всего. Интегральный подход к бизнесу, политике, науке и духовности / К. Уилбер; [пер. с англ. Е.А. Пустошкина]. – М.: ПОСТУМ, 2018. – 288 с.
16. Уилбер К. Краткая история всего / К. Уилбер; [пер. с англ. Е. Пустошкина]. – М.: ПОСТУМ, 2017. – 624 с.
17. Фергюсон Ніл. Цивілізація. Як Захід став успішним / пер. з англ. В. Циба. – К.: Наш формат, 2017. – 488 с.
18. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее / Ричард Флорида; пер. с англ. Н. Яцюк. – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2016. – 384 с.
19. Хэмел Г. Будущее менеджмента / Гари Хэмел при участии Билла Брина; [пер. с англ. В. Мишучкова]. – Санкт-Петербург.: «Бест Бизнес Букс», 2013. – 276 с.
20. Шарпа Ручір. Злет і занепад країн. Хто виграє та програє на світовій арені / пер. з англ. Андрій Іщенко. – К.: Наш формат, 2018. – 408 с.
21. Шваб К. Четвертая промышленная революция: перевод с английского / Клаус Шваб. – М.: Издательство «Э», 2018. – 208 с.

РОЗДІЛ 3

INNOVATIVE DOMINANTS IN THE PROCESS MODELING OF INTERNATIONAL STRATEGIES: TOPICAL ISSUES OF ADMINISTRATION 2019

*Doctor in Economics,
Professor of the Economic and Financial Policy Department,
Odessa Regional Institute for Public Administration
of the National Academy for Public Administration
under the President of Ukraine
Karpenko Lidiia*

*Ph.D in Economics,
Associate Professor of Business Economics,
Department of Accounting, Analysis and Audit
Institute of Business, Economy and Information Technologies,
Odessa National Polytechnic University
Voronzhak Pavlo*

There are many different components of difficult and purposeful process, such as transformational period in Ukraine economy, constant process of structural reconstruction of economy, the condition of dynamic and turbulent nature of genesis of competitive market sphere. These process dictate necessity of innovative way of domestic enterprises regeneration, promotes an economical and social development of the country. Modern Ukraine economy requires radical structural changes at the expense of formation and implementation of innovative model of enterprises development.

General methodology of the problem of research is formed on the basis of methods of administrative control of functioning of the organisation (organisational, social, and economical). Practical work party is performed with the aid of the complex of economic-statistical methods of research. Researches show that update and development of authoritarianism express

exclusively extensive coverage of adapted decisions of optimization of functioning of the organisation. Number and diversity of them so great that purposeful and effective utilization objectively needs one or another system of ordered representation.

Definition of modern representation of all possible diversity of the forms and methods of perfecting of administrative control of functioning of the organisation allows making a series of conclusions common for administrative management. First of all, its content showed convincingly that administration is not only required, but also necessary organisationally-methodical base of formation controlling, functioning and development of the whole complex of modern organisation processes. It once again emphasizes independent, not alternatively used, but constructively necessary role of administrative control of functioning of each organisation during acceptance of managerial decisions [1].

Principal conditions of economic development are accumulated research and technology, industrial, investment potential, institutional impact on technological progress and state support of innovative transformations. Economic deformations prove expediency for activating and increasing of innovation investment processes efficiency in the industry and minimization of impact of factors slowing them down. Considerable impact on innovation investment activity, market dominance, compositeness in the industry has capacity of innovation potential. Under these conditions, the study of theoretical principles and practical measures concerning the development of domestic production by means of implementation of its innovative potential assumes significance.

Subject to the condition stabilization of economic situation investment activity comes forward and is one of important factors of growth and development in Ukrainian economy. However, the absence of the integral system of investment policy on many enterprises, that responds to request variable market environment and directed on providing of the rational use of investment resources, exacerbates the problem of perfection and development of scientific or methodical approaches and tools of management. Application of one will be instrumental in acceleration of socio-economic development of the Ukrainian enterprises through the investment of capital.

To survive in a competitive struggle in the modern market, companies should be able to quickly use any favourable business opportunities

anywhere in the world, and respond promptly to changes that take place both on the domestic and foreign market. This situation requires a clear definition of a corporate mission, a vision of ways to achieve this mission, and a clear understanding of the methods of competition. Defining competitive positions requires careful assessment of the strengths and weaknesses of the company in comparison with its competitors, forecasting of probable political, economic and social changes among existing and potential consumers, as well as analysis of the impact of new technologies on business methods [2].

Research of potential strategy in the foreign market, structure and methods for evaluation, innovation and investment into enterprises development features of the strategic planning of the enterprise foreign economic activity, investment controlling in the system of financial and economic security were conducted in the studies by foreign and domestic scientists.

The purpose of the paper is to study the innovative dominants in the process modelling of international strategies in the coordinates of globalization changes and European integration; analysis and characterization of the investment control management steps; studying the business strength matrixes in today's business environment, such as: competitive strength matrix, industry attractiveness-business strength matrix, the life cycle-competitive strength matrix. The secondary goal of this paper is to analyze main vectors in the process modelling of international strategies, innovative forms of investment which are used widely: crowdfunding, crowdinvesting, crowdsourcing. Also in the article crypto currency is researched by the author, it is the subject form of strategy and innovative dominant of monetary policy.

Organisation of innovation activity strategic management on the basis of well-balanced indicators system (WIS) and results of applied strategic analysis consist in formation of innovative component of WIS and analysis of indicators constituting it. Formation of innovative component of WIS by analogy with elaboration of well-balanced system of indicators as whole includes the following stages:

- determination of strategic goals for innovation process;
- formation (construction) of strategic chart of innovation process;
- selection of indicators of innovation process;
- determination of target values of innovation process indicators;
- elaboration of strategic innovation measures [2, p. 228].

Administration was originally intended to be used as universally and widely applied mobilized resources for formalization, deterministic and regulations necessary procedure on demand as the main tool setting and attainment purposes of management and control. But these same areas special knowledge and spheres of professional activity is largely based upon objectively investigated and extremely varied resources used and the content of such fundamental concept like structure. This predetermines constructing a model matching ratio and, most importantly, joint and well-coordinated use of the nature and content of resources structure and procedures of the organisation [3, p. 87].

Practice has shown the effectiveness of administrative management tools can be used as a procedural approach to the presentation and use of the basic models of the development and implementation of the process of setting and achieving goals of the organisation. It allows logically reasoned, phased transition to the administration of a particular sequence of distribution and consolidation of functional responsibilities in the organisation, building innovative organisational structures, programs of modernization on the basis of basic waste solutions.

Typology of administrative procedures is composed not only of the implementation of certain sets of homogeneous forms, methods of application of diversity or distinctive and specific kinds of practical manifestations, but also positions the specific mechanisms for possible use in a variety of processes and systems. Thus, on this basis, it is formed, and upgraded functions:

- algorithm business planning process;
- program information software package;
- methodology for evaluating the performance;
- assessment tools and payment of staff;
- mechanism for document organisation;
- monitoring system performance;
- and many private and administrative procedures to ensure operational activities of the organisation.

Analysis of the case shows that the modernization and development of the administration expressed exclusively big range of tailored solutions to optimize functioning organisation. There are large number and variety of them so that the targeted and effective using of objective needs of a particular system of orderly presentation [4, p. 1-10].

The whole palette of current methods of modernization and development of the administrative support of the functioning of the organisation brings together a wide enough variety of specific manifestations of the three main areas: organisational, social and economic.

By that diversity and construction and application of base classification of the content of practically used methods (Table 1).

Table 1. Classification of methods of perfecting of administrative tracking of functioning of the organisation

Methods	Combined complexes of authoritarianism procedures	
	Update	Innovations
Organisational	Operational approach to formation of configurations and the divisions of the structures	Registration and optimization of distribution and confirming of the composition of functions on rating base
Social	Execution object professional diagnostics, practical approval of preparation, adaptation, arrangement of the personnel in the organisation	Administrative programming of functional interaction in statement and the decision of innovative tasks
Economical	Application of oriented procedure of the evaluation and salary flexible functionally on appropriate results	Stimulation of development and application of the systems of innovative labour cooperation on rating base

Source: developed by authors

Palette presented on the drawing, apart from customary organisational, social and economical directions, allocates two levels of positioning of methods, updates and innovations respectively. It allows not only to designate possible independent directions of perfecting, but also to separate their content on the basis of application of the criterion of basic innovations. Such approach is particularly important for becoming and development of independent direction of development purely of administrative innovations in construction of functioning of the organisation [5; 6].

Definition of modern representation of all possible diversity of the forms and methods of perfecting of administrative tracking of functioning of the organisation allows to make and a series of the conclusions common for administrative management. First of all, his content showed

convincingly that authoritarianism is not only required, but also necessary organisationally-methodical base of tracking of formation, functioning and development of the whole complex of processes of modern organisation. It once again emphasizes independent, not alternatively used, but structurally necessary role of administrative tracking of functioning of each organisation.

Lets continue our research with factor models. There are three types of factor models being used today to manage equity portfolios: *statistical factor models*, macroeconomic factor models, and fundamental factor models. In a statistical factor model, historical and cross-sectional data on stock returns are tossed into a statistical model. The statistical model used if principal components analysis, which is a special case of a statistical technique called factor analysis. The goal of the statistical model is to best explain the observed stock returns with “factors” that are linear return combinations and uncorrected with each other. Because of the problem of interpretation, it is difficult to use the factors from a statistical factor model for valuation and risk control. Instead, practitioners prefer the two other models described below, which allow them to prosperity meaningful factors and, thus, produce a more intuitive model.

In a *macroeconomic factor model*, the inputs to the model are historical stock returns and observable macroeconomic variables. These variables are called raw descriptors. The goal is to determine which macroeconomic variables are pervasive IN explaining historical stock returns. Those variables that are pervasive in explaining the returns are then the factors that are included in the model. The responsiveness of a stock to these factors is estimated using historical time-series data. Two examples of proprietary macroeconomic factor models are the Burmeister, Ibbotson, Roll, and Ross (BIRR) model and the Salomon Smith Barney model.

Also there is *multi-index models*, which attempt to capture some of the nonmarket influences that cause securities to move together. The search for nonmarket influences is a search for a set of economic factors or structural groups (industries) that account for common movement in stock prices beyond that accounted for by the market index itself. While it is easy to find a set of indexes that is associated with nonmarket effects over any period of time, as we will see, it is quite another matter to find a set that is successful in predicting covariance's that are not market related.

The basis for the *dividend discount model* is simply the application of present value analysis, which asserts that the fair price of an asset is the present value of the expected cash flows. In the case of common stock, the cash flows are the expected dividend payouts and the expected sale price of the stock at some fume date. The sale price is also called the terminal price.

In this article author examines both multi-index models and averaging models. Several of the models put forth in the finance literature are discussed as well as some of the empirical evidence on their relative merits. There are other uses for multi-index models besides predicting correlation coefficients. So, we are viewing *Multi-Index Models* [7]. The assumption underlying the single-index model is that stock prices move together only because of common movement with the market. Many researchers have found that there are influences beyond the market that cause stocks to move together. Two different types of schemes have been put forth for handling additional influences. We have called them the general multi-index model and the industry index model.

There are some words about *General Multi-Index Models*. Any additional sources of covariance among securities can be introduced into the equations for risk and return simply by adding these additional influences to the general return equation. Let us hypothesize that the return on any stock is a function of the return on the market, changes in the level of interest rates, and a set of industry indexes. If R_i is the return on stock i , then the return on stock can be related to the influences that affect its return in the following way (1):

$$R_i = a_i^* + b_{i1}^* I_1^* + b_{i2}^* I_2^* + \dots + b_{iL}^* I_L^* + C_i \quad (1)$$

In this equation I_j^* is the actual level of index j , and b_{ij}^* is a measure of the responsiveness of the return on stock i to changes in the index j . Thus, has the same meaning as in the case of the single-index model. A b_{ij}^* would mean that if the index increased (decreased) by 1%, the stock's return is expected to increase (decrease) by 2%. As in the case of the single-index model, the return of the security not related to indexes is split into two parts; a_i^* , c_i is the expected value of the unique return. This is the same meaning it had in the single-index model. c_i is the random component of the unique return. It has a mean of zero and a variance we will designate as σ_{ci}^2 [7]. Management decisions taken at initial stages of implementing

energy efficiency projects provide significant impact upon the communicative efficiency of the marketing promotion of energy efficiency technologies, duration and cost of project implementation, cost of delay and, correspondingly, economic efficiency. It has been proved that in the process of implementation of innovative energy efficiency projects, as exemplified by energy-active fencing system based on the use of alternative energy sources, with their economic efficiency evaluations according to Cronbach & Gleser (1957), the standard deviation for efficiency of first-time projects in money terms constitutes minimum 40% of expected revenue. To increase the generation of revenue from implementation of energy efficiency projects it is essential to regulate interrelations between stakeholders, particularly owners and top managers of the company.

In the context of the work, the author's interest is highlighted in the following methodological approaches to the development and adaptation of managerial innovations: organizational design, benchmarking, reengineering and engineering of business processes, modelling the resource structure of the enterprise budgeting process.

In order to support the project management process, it is necessary to adapt the set of project management tools appropriately, which should be adapted to account for individual project peculiarities. Adaptation of the set of project management tools according to the type of project is shown in Fig. 1.

The practical side of the work is the project justification of the necessity of investing in the development of technology of the process of laser centering of rotors and the flowing part of the cylinders of the turbine units of the AP NPP of the NNEGC "Energoatom". Here are the main goals and results provided by the project:

- achievement of all high requirements of centering of the flowing part of cylinders and shaft wires, which are presented by factories producing turbine units;
- exclusion of accidents and stops of turbine units associated with increased vibration of turbine units;
- centering on the turbine units of the NPP Company on its own and taking part in the work on the thermal power plants of Ukraine and abroad.

Each innovative project at the planning stage provides a number of indicators that will allow you to evaluate the results of the project implementation

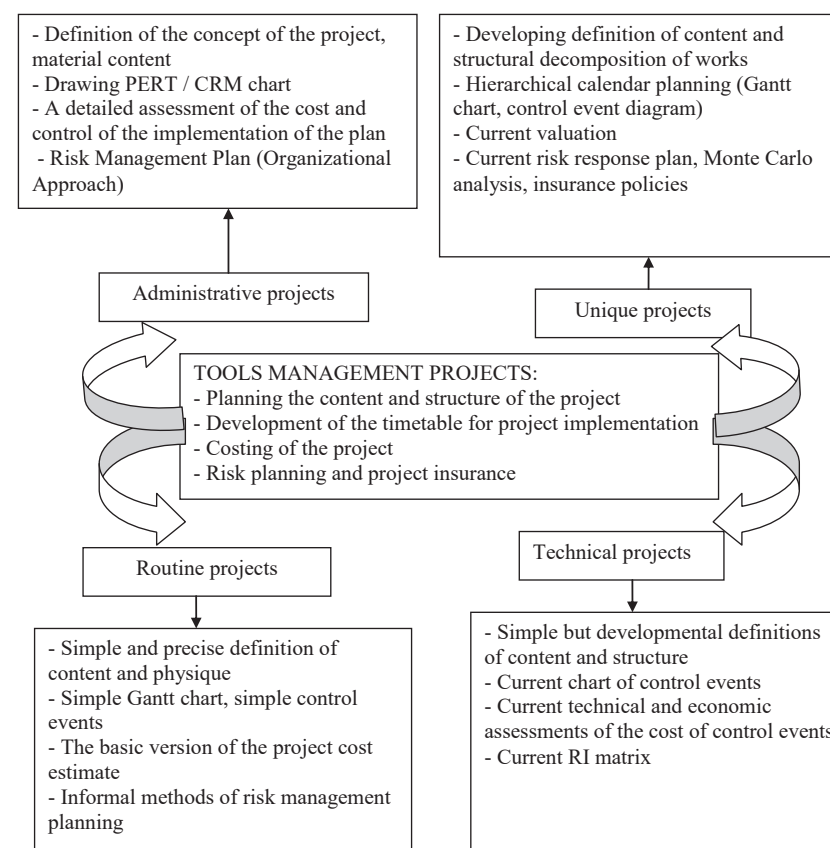


Figure 1. Adaptation of the set of project management tools according to the type of project

Source: systematized by the author on the basis of [4; 5; 7; 8]

and achieve its goals. The benefits of developing this direction can only be estimated by economic effect. They are due to other factors, such as:

- performance of work by own personnel, the salary of which is included in the tariff component of electricity;
- reduction of repairs due to the use of modern equipment;
- reduction of care of financial resources from the company;

– increase in labour productivity and, as a consequence, a reduction of repairs of at least 30%.

Strategic analysis and choice is more complicated for corporate-level managers they must create a strategy to guide a company that contains numerous business. They must examine and choose which businesses to own and which ones to forgo or divest. They must consider business managers' plans to capture competitive advantage, and then decide how to allocate resources among businesses as part of this phase.

Some words about *rationalizing diversification and integration* [9]. When a single or dominant-business company is transformed into a collection of numerous businesses across several industries, strategic analysis becomes more complex. Managers must deal not only with each business's strategic situation; they must set forth a corporate strategy that rationalizes the collection of businesses they have amassed. Two key audiences are listening. First, managers within the organization want to understand their role and access to resources relative to other businesses within the company. Second, and of greatest importance, stockholders deserve to understand how this collection of businesses is expected to build shareholder value over the long term more effectively than simply investing in separate businesses.

Stockholder value in a diversified company is ultimately determined by how well its various businesses perform and/or how compelling potential synergies and opportunities appear to be. Business-level performance is enhanced by sustained competitive advantages. Wise diversification has at its core the search for ways to build value and sustained competitive advantage across multiple business units. We saw several ways opportunities for sharing and building value may be present across different businesses. The bottom line is that diversification that shares skills and core competencies across multiple businesses to strengthen value chains and build competitive advantage enhances shareholder value. And so it is that strategic analysis and choice for corporate managers overseeing multibusiness companies involves determining whether their portfolio of business units is capturing the synergies they intended, how to respond accordingly, and choosing among future diversification or divestiture options. Managers address the following four basic questions to do this (Table 2).

The next, some words about the question does our *Business Portfolio Achieve Appropriate Levels of Risk and Growth*. Diversification has

Table 2. Value Building in Multibusiness Companies

Opportunities to Build Value or Sharing	Potential Competitive Advantage	Impediments to Achieving Enhanced Value
1	2	3
Market-Related Opportunities: Shared sales force activities or shared sales office, or both.	Lower selling costs. Better market coverage. Stronger technical advice to buyers. Enhanced convenience for buyers (can buy from single source). Improved access to buyers (have more products to sell).	– Buyers have different purchasing habits toward the products. – Different salespersons are more effective in representing the product. – Some products get more attention than others. – Buyers prefer to multiple-source rather than single-source their purchases.
Shared after-sale service and repair work.	Lower servicing costs. Better utilization of service personnel (less idle time). Faster servicing of customer calls.	– Different equipment or different labor skills, or both, are needed to handle repairs. – Buyers may do some in-house repairs.
Shared brand name.	Stronger brand image and company reputation. Increased buyer confidence in the brand.	– Company reputation is hurt if quality of one product is lower.
Shared advertising and promotional activities.	Lower costs. Greater clout in purchasing ads.	– Appropriate forms of messages are different. – Appropriate timing of promotions is different.
Common distribution channels.	Lower distribution costs. Enhanced bargaining power with distributors and retailers to gain shelf space, shelf positioning, stronger push and more dealer attention, and better profit margins.	– Dealers resist being dominated by a single supplier and turn to multiple sources and lines. – Heavy use of the shared channel erodes willingness of other channels to carry or push the firm's products.
Shared order processing.	Lower order processing costs. One-stop shopping for buyer enhances service and, thus, differentiation.	– Differences in ordering cycles disrupt order processing economies.
Operating Opportunities: Joint procurement of purchased inputs.	Lower input costs. Improved input quality. Improved service from suppliers.	– Input needs are different in terms of quality or other specifications. – Inputs are needed at different plant locations, and centralized purchasing is not responsive to separate needs of each plant.

Ending of Table 2

1	2	3
Shared manufacturing and assembly facilities.	Lower manufacturing/assembly costs. Better capacity utilization, because peak demand for one product correlates with valley demand for other. Bigger scale of operation improves access to better technology and results in better quality.	– Higher changeover costs in shifting from one product to another. – High-cost special tooling or equipment is required to accommodate quality differences or design differences.
Shared inbound or outbound shipping and materials handling.	Lower freight and handling costs. Better delivery reliability. More frequent deliveries, such that inventory costs are reduced.	– Input sources or plant locations, or both, are in different geographic areas. – Needs for frequency and reliability of inbound/outbound delivery differ among the business units.
Shared product and process technologies or technology development or both.	Lower product or process design costs, or both, because of shorter design times and transfers of knowledge from area to area. More innovative ability, owing to scale of effort and attraction of better R&D personnel.	– Technologies are the same, but the applications in different business units are different enough to prevent much sharing of real value.
Shared administrative support activities.	Lower administrative and operating overhead costs.	– Support activities are not a large proportion of cost, and sharing has little cost impact (and virtually no differentiation impact).
Management Opportunities: Shared management know-how, operating skills, and proprietary information.	Efficient transfer of a distinctive competence—can create cost savings or enhance differentiation. More effective management as concerns strategy formulation, strategy implementation, and understanding of key success factors.	– Actual transfer of know-how is costly or stretches the key skill personnel too thinly, or both. Increased risks that proprietary information will leak out.

Source: systematized by the author on [3; 5; 8; 11]

traditionally been recommended as a way to manage, or diversify, risk. Said another way, “not having all your eggs in one basket” allows corporate managers to potentially reduce risk to company stockholders. Balancing cyclical revenue streams to reduce earnings volatility is one way diversification may reduce risk. So managers need to ask this question as a part of their strategic analysis and subsequent choice. Likewise, revenue growth can be enhanced by diversification. Many companies in the hazardous waste industry maintained the steady growth investors had come to expect by continuously making acquisitions of other businesses to gain immediate sales growth. Indeed, Strategy in Action, reports that Generation X managers are much more comfortable with “M&A” diversification growth than their elderly counterparts, with the exception of GE legend Jack Welch.

In the process modelling of international strategies, innovative forms of investment are widely used: crowdfunding, crowdinvesting, crowdsourcing. Crypto currency is the subject form of strategy and innovative dominant of monetary policy.

Crowdfunding acts as the new instrument of investment of innovative projects in the modern business environment. Advantages to the businessman from the sector of small and medium business can be defined through crowd funding which is capable to provide unique support for existence of businessmen at several levels. No other way of financing can provide advantage of pre-sales, a market research, advertizing through communications of sponsors without additional costs.

Asymmetry of information and lack of publicly available information of traditional sense, risks of investments into projects are very high. However, at crowdfunding through the communication with sponsors, obtaining reviews of the market from them and councils, unknown before a way of decrease in these risks open. Because of participation of sponsors in development of the project, crowdfunding is at the same time a financing source before formation of business and in the course of its functioning. It is that mechanism which gives big flexibility where other ways are powerless [12].

Now business is not represented effective without application of Internet technologies. Modern instruments of realization and support of projects by means of Internet technologies allow any Internet user to become the participant of financing of the specified projects. This tool carries the name “crowdfunding”.

Crowdfunding (from the English words “crowd” – “group of people” and “fund” – “stock”) is a practice of financing of the project or the enterprise due to attraction of money by contributions from a large number of people, as a rule, on the Internet. The purpose of the finances engagement is creation of the general service, the project, a product or the general investments. This model assumes participation of three players:

- the initiator of the project who offers the idea and/or the project which will be financed;
- individuals or groups which support the idea;
- the administering group (“platform”) which connects all parties together to start this idea [13].

Crowdfunding can be defined as a collective contribution of people who use the resources for maintenance of the projects initiated by other people and the organizations. In the modern world this process happens to use of the Internet. Individual projects in business are financed in the small portions from a large number of participants, allow to realize thereby innovations, to develop business.

Crowdsourcing actively develops now as model for the solution of any kind of the problems and tasks facing both business and before the state and society in general. Within the Crowdsourcing paradigm the solution of a task is transferred to the distributed and very numerous groups of people at the expense of what the cost and time of achievement of result considerably decrease.

In 2003 *Luis von Ahn* together with the colleagues for the first time offered a concept of “human calculations” which operates with opportunities of the person for performance of the computing tasks not subject to the computer. For a decade economists study various aspects of crowdsourcing, the sphere of its application and economic efficiency.

Crowdsourcing is a mobilization of resources of people by means of information technologies for the purpose of the solution of the tasks facing business, the state and society in general. It is advisable to mark out two possible categories of crowdsourcing:

- on *the sphere of life* (business, social, political);
- as *solvable tasks* (creation of a product (content), vote, search of the decision, search of people, collection of information, collecting opinions, testing, support service, fund raising – crowdfunding).

In the context of this scientific work interest of the author is lit in studying of questions of *crowdinvesting* as financial base of strategic development of the enterprise. For the enterprise functioning in the competitive environment, competitive advantages can be reached on the basis of investment innovative forms of the projects forming system of its strategic development.

The crowdinvesting acts as a separate case of crowdfunding. At the same time, between processes of a crowdfinancing and crowdinvesting there is the same communication, as well as at usual processes of financing and investment. But, unlike crowdfunding, the crowd investing provides investing in the project of the funds raised in the form of collective financing and it is obligatory counting upon obtaining financial benefit by the investor.

Distinctive feature of a crowdinvesting are investments which are attracted by the small sums according to the simplified procedure and counting upon financial benefit. As the crowdinvesting gains steam, has considerable potential in growth of the market and becomes an alternative to traditional investment, this direction of crowdfunding is developed separately and for it special crowdinvesting platforms are created, the rules and norms are introduced.

Today, in modern international practice, a new innovative monetary policy tool has emerged – the crypto currency. Crypto currency is a type of digital currency whose issuance and accounting is based on asymmetric encryption and the use of various cryptographic protection methods. Crypto currency is a kind of digital money based on cryptography technology, that is, data encryption. It does not have a physical appearance, and exists only in electronic form. Its main features are anonymity, decentralization and security. Crypto currencies are functioning decentralized in a distributed computer network. They are not in the banknotes that you could touch. They exist in the digital world. Total crypto currency on our planet has already been invented and created about a thousand. The main experts allocate up to 15. Bitcoin (bitcoin) leads in terms of volume (and cost), ethereum, bitcoin cash, ripple, litecoin, dash and others breathe in the back of his head. This is what the “rating” cryptocurrency looks like according to the Coinmarketcap.com crypto currency aggregator from the stock exchanges as of August 28, 2017.

Conclusions

Constructing business portfolio matrices must be undertaken with these limitations in mind. Perhaps it is best to say that they provide one form of input to corporate managers seeking to balance financial resources. They should be used merely to provide a basis for further discussion of corporate strategy and the allocation of corporate resources, and to provide a picture of the “balance” of resource generators and users to test underlying assumptions about these issues in more involved corporate planning efforts to leverage core competencies to build sustained competitive advantages. For while the portfolio approaches have serious limitations, the challenge for corporate managers overseeing the allocation of resources among a variety of business units is still to maintain a balanced use of the company's financial resources.

As a result, we will summarize – how *Well Do Multi-Index Models Work*. At this point it is worth examining how well these multi-index models have performed when the parameters are estimated from historical data. Remember, multi-index models lie in an intermediate position between the full historical correlation matrix itself and the single-index model in ability to reproduce the historical correlation matrix. The more indexes added, the more complex things become and the more accurately the historical correlation matrix is reproduced. However, this does not imply that future correlation matrices will be forecast more accurately. Since there are an infinite number of multi-index models that can be tried, one cannot unequivocally say that multi-index models are better or worse than single-index models.

The process of planning is a very important component management, since it is the planning that is the fundamental basis for the future development of both the enterprise as a whole, and the sphere of foreign economic activity in particular. The first concern in the implementation of business strategy is to translate that strategy into action throughout the organization. Short-term objectives are derived from long-term objectives, which are then translated into current actions and targets. They differ from long-term objectives in time frame, specificity, and measurement. To be effective in strategy implementation, they must be integrated and coordinated. They also must be consistent, measurable, and prioritized. Functional tactics are derived from the business strategy. They identify the specific, immediate

actions that must be taken in key functional areas to implement the business strategy. Implementation of the strategic planning process requires the availability of qualified and competent specialists who will be engaged in its implementation, that is, it is necessary: to create an appropriate management structure; to develop rules for its functioning; to select and motivate staff; organize information support.

Our research have been concerned with how an individual or institution acting upon a set of estimates, could select an optimum portfolio, or set off portfolios. If investors act as we have prescribed, then we should be able to draw on the analysis to determine how the aggregate of investors will behave, and how prices and returns at which markets will be set.

This article has demonstrated liability funding strategies that involve designing a portfolio to produce sufficient funds to satisfy liabilities whether or not interest rates change. When only one future liability is to be funded, an immunization strategy can be used. An immunization strategy is designed so that as interest rates change, interest rate risk and reinvestment risk will offset each other in such a way that the minimum accumulated value (or minimum rate of return) becomes the target accumulated value (or target yield). An immunization strategy requires that a money manager create a bond portfolio with duration equal to the investment horizon. Because immunization theory is based on parallel shifts in the yield curve, the risk is that a portfolio will not be immunized even if the duration-matching condition is satisfied. Immunization risk can be quantified so that a portfolio that minimizes this risk can be constructed.

A combination of active and immunization strategies can be pursued. Allocation of the portion of the portfolio to be actively managed is based on the immunization target rate, the minimum return acceptable to the client, and the expected worst case return from the actively managed portfolio. In a contingent immunization strategy, a money manager is either actively managing the portfolio or immunizing it. Since both strategies are not pursued at the same time, contingent immunization is not a combination or mix of strategy.

Crowdfunding gains steam today and to become one of the most convenient and popular ways of collecting investments for a startup projects. Nevertheless, not everything is as iridescent as can seem at first sight. The main advantage – this niche is absolutely free in Ukraine and at the same

time on the similar project there is a huge public inquiry. The main differentiator of specifically present project – the idea how to realize the project taking into account features of the legislation of Ukraine.

Ukrainian crowdfunding platform, focused on residents of our country, the large sums necessary for implementation of the serious technological innovative project because of low welfare and insufficient trust to projects of this sort hardly collect. Relying on experience of foreign platforms, it is possible to define, as on them technological projects began to appear not at once. In the lump of all successfully financed projects this category occupies only 8,4%.

References

1. Casidy, R. (2014). Linking Brand Orientation with Service Quality, Satisfaction, and Positive Word-of-Mouth: Evidence from the Higher Education Sector In: *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketin*, 2014, 26, 2, pp. 142–161.
2. Elton, E.J., Gruber, M.J. (2014). *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*. 7-th ed. New York: New York University, 2014. 728 p.
3. Fabozzi, F.J. (2008). *Investment management*. New Jersey: Prentice Hall, 2008. 837 p.
4. Hilorme, T. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency projects. In: *Academy of Strategic Management Journal*, 2018, 17, pp. 1-10.
5. Karpenko, L., Voronzhak, P., Zhylinska, O., Pashko, P. (2019). Innovative Trends in the Process Modelling of International Strategies: Systematic of Fundamental Factor Models. *Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019)*. – Atlantis Press, 2019, V. 95, pp. 349-354.
6. Hilorme, T. et al. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. In: *Academy of Strategic Management Journal*, 2018, 17, 3, pp. 1-6.
7. Ilysheva, N., Krylova, S. (2014). *Accounting, Analysis and Strategic Management of Innovation Activity*. Moscow: Finances & Statistics, 2014. 216 p.
8. Karpenko, L., Voronzhak, P. (2018). Base alternatives and the paradigm of impact investing development in the coordinates of globalization changes and euro integration. In: *Proceedings of the 4th International Conference on European Integration 2018*. Ostrava: VSB Technical University of Ostrava, 2018, pp. 659-668.
9. Kovarova, E. (2016). Value and Commodity Structure of the West Africa's Exports to the European Union. In *Proceeding of the 3rd International Conference on European Intergration 2016*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2016, pp. 480-488.
10. Karpenko, L., Pashko, P., Voronzhak, P., Kalach, H., and Nazarov, M. (2019). Formation of the system of fair businesspractice of the company under conditions of corporate responsibility, *Academy of Strategic Management Journal*, 2018, London, vol. 18, no. 2, pp. 1-8.
11. Pearce, J.A. (2013). *Strategic management: formulation, implementation and control*. 8th ed. Publications Office of the McGraw-Hill Companies.
12. Lipkova, L. (2012). Innovation Policy of the European Union. In: *Proceeding of the 1st International Conference on European Integration 2012*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2012, pp. 171-178.
13. Stanickova, M. (2012). Assessment of Efficiency in Selected EU Member States by Data Envelopment Analysis Models. In: *Proceeding of the 1st International Conference on European Integration 2012*. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2012, pp. 303-314.

РОЗДІЛ 4

ХАРАКТЕРИСТИКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*д.е.н., професор,
Заслужений працівник освіти України,
заступник директора Державної наукової установи
«Інститут модернізації змісту»
Сафонов Ю.М.,*

*д.е.н., доцент,
директор Навчально-наукового інституту
прикладної економіки і менеджменту імені Г.Е. Вейнштейна
Одеської національної академії харчових технологій
Мельник Ю.М.*

Промисловий сектор – найважливіший сегмент макроекономічного середовища країни, який створює національний продукт для задоволення потреб суспільства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Сучасний період розвитку промислового сегменту національної економіки можна охарактеризувати як нестабільний, тому що він пов'язаний зі значними факторами ризику, постійними змінами, втратами та кризами.

Промисловість у структурі національної економіки країни створює валового внутрішнього продукту понад 32 %, валової доданої вартості – 21 %, кількість робочих місць – 20 %. Найвищу питому вагу у структурі промисловості займає:

- добувна промисловість і розроблення кар'єрів;
- переробна промисловість;
- енергетика.

Промисловий сектор національної економіки включає майже 42 тисячі суб'єктів різних форм власності.

Від результатів діяльності промислового сегменту національного макроекономічного середовища залежить система його функціонування. Структура промисловості, індекси та темпи зростання, результати господарювання й ділова активність суб'єктів галузі формує аналітичний інструментарій, який показує кількісні та якісні характеристики розвитку національного макроекономічного середовища країни.

Розвиток промисловості національного макроекономічного середовища є одним із пріоритетних завдань у трансформаційних умовах національного суспільства України. Відповідно Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020»: вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання національної економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору фінансово-кредитну й податкову систему [3].

Створення сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності забезпечить диверсифікацію структури національної економіки і зростання результатів діяльності у промисловості та її динамічний розвиток. Сучасні темпи росту промисловості не відповідають вимогам ринкової економіки та стратегічним потребам національної економіки, тому, за таких умов, необхідно поглиблене реформування промислового комплексу країни у напрямку зменшення сировинних секторів промисловості, удосконалення енергоємності промислового виробництва, яка спричинена низьким технологічним його рівнем та абсолютно критичним станом необоротних активів і недостатньою інноваційною активністю.

У трансформаційних умовах промисловість повинна забезпечувати стаке відтворення всіх складових національної економіки за рахунок створення сучасних засобів виробництва та споживчої продукції, що уможливило економічну стійкість у національному макроекономічному середовищі та зростання основних його показників. Стійка промисловість формує передумови для відновлення конкурентоспроможності національної економіки у глобальному середовищі та спонукає розвиток науково-технічного процесу в країні для сталого економічного зростання.

Трансформаційні процеси у національному макроекономічному середовищі та орієнтація суб'єктів промислової галузі на динамічне ефективне функціонування вимагають відповідної перебудови системи регулювання розвитку промисловості.

Основний потенціал динамічного розвитку та зростання показників виробництва зосереджено у суб'єктів промисловості, орієнтованих на велике та середнє підприємництво.

За аналітичною інформацією Державної статистичної служби України (табл. 1) у 2018 році порівняно з 2013 роком індекс промислової продукції складав 101,6 % і 95,7 %, та показує в останні два роки позитивну динаміку, що свідчить про поступове відновлення галузі. У добувній промисловості та розробленні кар'єрів у 2018 році індекс промислової продукції складав 102,4, у переробній – 101,1 %, у енергетичному сегменті – 102,8 %.

Порівняно з лютим 2019 року у березні 2019 року індекс промислової продукції становив 102,4 %. Скоригований на ефект календарних днів у березні 2019 року проти 2018 року індекс промислової продукції, склав 102,7 %.

Індекси промислової продукції за основними промисловими групами представлені у табл. 2. Показники січня-лютого 2019 року, на превеликий жаль, показують від'ємну ознаку, тому необхідно зосередити увагу на причинах, які вплинули на зменшення цих індикаторів.

Необхідно пам'ятати, що промисловості є системоутворюючою складовою у національному макроекономічному середовищі, яка формує додану вартість, ресурсне забезпечення, задовольняє потреби суспільства у товарах необхідних для існування. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності представлено у табл. 3.

Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності за період 2014-2018 років збільшився в абсолютних величинах понад у два рази. Необхідно відмітити, що аналітичні показники динаміки обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності за період 2014-2018 років не забезпечують інформацією про причини їх збільшення.

Необхідно констатувати, що зростання обсягів реалізованої промислової продукції за видами діяльності все ж таки відбувається за рахунок інфляційної складової (табл. 4). Основним фактором зростання у промисловості залишається внутрішній попит в країні.

Таблиця 1. Індекси промислової продукції за основними видами діяльності

Промисловий сектор	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
Промисловість	95,7	89,9	87,0	102,8	100,4	101,6
Добувна та переробна промисловість	95,2	89,3	86,9	102,9	101,6	101,5
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	100,8	86,3	85,8	99,8	94,3	102,4
добування кам'яного та бурого вугілля	97,6	69,5	61,9	104,8	83,7	104
добування сирої нафти та природного газу	96,3	98,3	95,0	97,4	100,2	103,1
добування металевих руд	104,6	93,4	95,0	97,9	93,7	102,5
Переробна промисловість	92,7	90,7	87,4	104,3	104,8	101,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	95,0	102,5	89,3	104,4	102,9	98,5
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	94,1	98,6	92,0	102,2	107,2	96,8
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	102,7	96,0	88,9	102,0	105,8	102,5
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	89,2	78,7	80,9	108,7	85,2	103,5
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	80,7	85,8	84,8	101,1	118,4	117,4
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	111,8	101,9	92,4	104,4	106,9	101,1
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	97,4	91,2	92,8	108,5	108,2	99,5
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	94,7	85,5	83,9	106,8	100,2	100,6
Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	86,4	79,4	85,9	102,0	107,9	101,6
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	86,0	77,9	71,3	124,2	109,2	99,7
виробництво електричного устаткування	91,1	100,9	89,8	100,9	97,5	82,5
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	93,5	88,7	87,5	102,3	106,6	103,3
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	79,8	64,3	85,0	98,4	115,5	109,8
Виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	90,9	93,0	84,5	101,3	111,1	105,6
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	98,9	93,4	88,0	102,5	93,5	102,8

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Таблиця 2. Індекси промислової продукції
за основними промисловими групами

Показники	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018	січень- лютий 2019
Промисловість	89,9	87,0	102,8	100,4	101,6	97,5
Товари проміжного споживання	91,6	90,6	102,7	100,2	100,6	92,9
Інвестиційні товари	79,7	85,3	101,7	110,6	106,3	98,8
Споживчі товари короткострокового використання	101,7	89,0	104,4	104,0	99,0	99,6
Споживчі товари тривалого використання	88,7	80,8	99,7	113,9	100,2	95,1
Енергія	85,5	81,8	102,4	92,3	103,2	102,0

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Таблиця 3. Обсяг реалізованої промислової продукції
за видами діяльності

Промисловий сектор	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6
Промисловість	1195592,4	1496013	1767093,3	2153031,3	2508579,5
Добувна та переробна промисловість	963112,2	1193278	1367751,0	1714038,8	2017721,1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	153658,8	181413,8	229966,1	313824,8	380828,1
Добування кам'яного та бурого вугілля	37621,7	36048,6	41495,5	54076,5	72337,9
Добування сирої нафти та природного газу	31087,4	53134,5	82968,2	107755,7	132434,0
Добування металевих руд	72883,9	77959,4	89280,3	127832,1	144843,5
Добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів	10261,8	12623,3	14154,9	19353,0	23718,9
Переробна промисловість	809453,4	1011864	1137784,9	1400214,0	1636893,0
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	254991,7	340603,8	381445,1	451114,8	504332,4
Виробництво харчових продуктів	210666,2	282848,3	323898,9	380695,6	422730,5
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів	8887,8	12255,4	14601,3	16348,6	17402,0

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	10069,5	14881,6	16882,6	20943,9	24108,7
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	40129,2	52974,2	60528,8	70190,9	85879,1
Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння	12521,1	18500,1	22252,1	27351,3	34023,6
Виробництво паперу та паперових виробів	20843,9	26446,4	29209,9	32957,0	39981,3
Виробництво паперової маси, паперу та картону	3483,9	5001,9	5523,8	6713,4	8269,8
Виготовлення виробів з паперу та картону	17360	21444,5	23686,1	26243,6	31711,5
Поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації	6764,2	8027,7	9066,8	9882,6	11874,2
Поліграфічна діяльність і надання пов'язаних із нею послуг	6756,4	8019,9	9061,2	9875,2	11869,8
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	44014,7	51044,1	58670,3	82178,6	97400,3
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	46807,7	61971,1	56234,9	59198,5	68541,7
Виробництво фарб, лаків і подібної продукції, друкарської фарби та мастик	2554,6	3325,4	3979,7	4608,8	5203,8
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	14403,7	19674,8	25028,5	28948,9	34205,9
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	56423,2	75361	90192,3	109572,3	131734,4
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	227547,4	266610,7	302957,9	391164,9	463844,5
Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	94088,4	103708,1	116367,3	150417,0	182103,1
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	7254,3	7050,4	9637,9	10661,9	13046,5

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6
Виробництво електричного устаткування	19303,4	21379	24246,2	29033,9	36686,1
Виробництво машин і устаткування загального призначення	11389,3	15701,2	16279,0	15087,1	16387,0
Виробництво інших машин і устаткування загального призначення	5757,2	7467,6	8911,3	11640,0	14249,3
Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства	3747,2	5542,9	7674,8	9264,4	8894,6
Виробництво металообробних машин і верстатів	410,8	514,6	504,5	617,7	643,9
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	37817,5	37770	38115,2	59599,3	74022,7
Виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	20977,9	25034,8	29477,2	36484,2	44742,9
Виробництво ювелірних виробів, біжутерії та подібних виробів	206,7	206,5	189,1	238,3	268,5
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	217099,6	285301,8	380241,8	416616,6	465276,5
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	15380,6	17433,2	19100,5	22375,9	25581,9

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Таблиця 4. Аналітичні показники інфляції за період 2011-2019 рр.

Рік	Інфляція	
	%	у % до попереднього періоду
2011	104,6	95,88
2012	99,8	95,41
2013	100,5	100,70
2014	124,9	124,28
2015	143,3	114,73
2016	112,4	78,44
2017	113,7	101,16
2018	109,8	96,57
2019*	106,3	96,81

Особливістю сучасного етапу економічного розвитку промисловості країни є достатня посилені міжнародна конкуренція, наростаюча структурно-технологічна відсталість виробничих процесів, ліквідація значної кількості суб'єктів промислової галузі, особливо високотехнологічних, та загальмовування відтворювальних процесів в умовах постійного дефіциту інноваційно-інвестиційного забезпечення.

В табл. 5 представлена аналітична інформація щодо кількості підприємств за видами економічної діяльності у промисловості за період 2010-2017 рр.

Таблиця 5. Кількість підприємств за видами економічної діяльності

Промисловий сектор	Роки	Усього, одиниць	У тому числі							
			великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
			од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Національна економіка	2010	378810	586	0,2	20983	5,5	357241	94,3	300445	79,3
	2011	375695	659	0,2	20753	5,5	354283	94,3	295815	78,7
	2012	364935	698	0,2	20189	5,5	344048	94,3	286461	78,5
	2013	393327	659	0,2	18859	4,8	373809	95,0	318477	81,0
	2014	341001	497	0,1	15906	4,7	324598	95,2	278922	81,8
	2015	343440	423	0,1	15203	4,4	327814	95,5	284241	82,8
	2016	306369	383	0,1	14832	4,9	291154	95,0	247695	80,8
	2017	338256	399	0,1	14937	4,4	322920	95,5	278102	82,2
Промисловість	2010	47827	347	0,7	6107	12,8	41373	86,5	30775	64,3
	2011	47479	407	0,9	5998	12,6	41074	86,5	30248	63,7
	2012	43356	410	0,9	5802	13,4	37144	85,7	26373	60,8
	2013	49130	382	0,8	5569	11,3	43179	87,9	32582	66,3
	2014	42187	289	0,7	4791	11,3	37107	88,0	28263	67,0
	2015	42564	233	0,6	4691	11,0	37640	88,4	29015	68,2
	2016	38555	208	0,5	4652	12,1	33695	87,4	25024	64,9
	2017	42026	215	0,5	4745	11,3	37066	88,2	27970	66,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	2010	1629	52	3,2	316	19,4	1261	77,4	958	58,8
	2011	1560	57	3,7	331	21,2	1172	75,1	864	55,4
	2012	1612	52	3,2	336	20,9	1224	75,9	916	56,8
	2013	1918	54	2,8	304	15,9	1560	81,3	1230	64,1
	2014	1408	31	2,2	233	16,5	1144	81,3	881	62,6
	2015	1485	27	1,8	243	16,4	1215	81,8	922	62,1
	2016	1209	26	2,2	229	18,9	954	78,9	678	56,1
	2017	1317	24	1,8	223	16,9	1070	81,3	796	60,4

Закінчення табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Переробна промисловість	2010	41218	224	0,5	4908	11,9	36086	87,6	27121	65,8
	2011	40713	263	0,7	4809	11,8	35641	87,5	26478	65,0
	2012	36767	265	0,7	4664	12,7	31838	86,6	22671	61,7
	2013	41399	243	0,6	4492	10,8	36664	88,6	27707	66,9
	2014	35878	190	0,5	3896	10,9	31792	88,6	24309	67,8
	2015	36000	159	0,4	3727	10,4	32114	89,2	24893	69,1
	2016	32435	137	0,4	3702	11,4	28596	88,2	21369	65,9
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	2017	35197	144	0,4	3814	10,8	31239	88,8	23634	67,1
	2010	1256	67	5,3	345	27,5	844	67,2	490	39,0
	2011	1313	82	6,2	331	25,2	900	68,6	558	42,5
	2012	1334	86	6,4	329	24,7	919	68,9	594	44,5
	2013	1723	79	4,6	331	19,2	1313	76,2	942	54,7
	2014	1490	63	4,2	281	18,9	1146	76,9	799	53,6
	2015	1622	44	2,7	319	19,7	1259	77,6	880	54,3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	2016	1630	43	2,7	338	20,7	1249	76,6	835	51,2
	2017	1908	44	2,3	326	17,1	1538	80,6	1104	57,9
	2010	3724	4	0,1	538	14,5	3182	85,4	2206	59,2
	2011	3893	5	0,1	527	13,6	3361	86,3	2348	60,3
	2012	3643	7	0,2	473	13,0	3163	86,8	2192	60,2
	2013	4090	6	0,2	442	10,8	3642	89,0	2703	66,1
	2014	3411	5	0,1	381	11,2	3025	88,7	2274	66,7
	2015	3457	3	0,1	402	11,6	3052	88,3	2320	67,1
	2016	3281	2	0,1	383	11,7	2896	88,2	2142	65,3
	2017	3604	3	0,1	382	10,6	3219	89,3	2436	67,6

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Кількість підприємств у промисловій галузі національної економіки на початок 2018 року становила 42026 одиниць, що складає 87,8 % від кількості 2010 року. Від'ємна динаміка зумовлена зростанням кількості фізичних осіб-підприємців у промисловій галузі на понад 30 %.

Також, необхідно відмітити, що в структурі промислової галузі національної економіки лівова частка припадає на переробну промисловості (83,7 %), що свідчить про необхідність приділення уваги розвитку саме даному промислому сегменту. Частка великих підприємств та середніх залишається відносно стабільною (0,5 % та 1,3 %).

Щодо кількості зайнятих працівників у промисловості, то даний індикатор протягом останніх п'яти років зменшився на 769,5 тис. осіб або на 24,8 % та на початок 2018 року становить 2334,2 тис. осіб.

У структурі національної економіки кількість зайнятих працівників у промисловості постійно зменшується, якщо у 2013 році на національну економіку працювало 9965,1 тис. осіб, у тому числі 31,14 % – це трудові ресурси задіяні у промисловій галузі, то на початок 2018 року з 8271,3 тис. осіб тільки 28,2 %. У структурі галузі позитивна динаміка збільшення персоналу простежується в останні роки тільки у переробному сегменті промисловості країни.

Протягом останніх років у промисловій галузі національного макроекономічного середовища спостерігається нестабільна динаміка значної кількості індикаторів результатів роботи суб'єктів виробництва промислової продукції.

Таблиця 6. Кількість зайнятих працівників у промисловості (тис. осіб)

Промисловий сектор	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Національна економіка	9965,1	9008,3	8331,9	8244,0	8271,3
Промисловість	3103,7	2606,3	2417,8	2351,5	2334,2
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	474,6	316,3	302,3	288,1	265,3
Переробна промисловість	2049,7	1793,4	1642,1	1600,2	1623,3
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	417,1	363,0	340,6	330,2	313,7
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	162,3	133,6	132,8	133,0	131,9

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Не зважаючи на негативні явища у результатах діяльності суб'єктів промислової галузі, позитивним є те, що протягом останніх п'яти років спостерігається зростання витрат на оплату праці у промисловому секторі національної економіки (табл. 7), яке свідчить про збільшення середньомісячної номінальної оплати праці штатних працівників.

Необхідно відзначити, що середня заробітна платня у промисловості на початок 2018 року складала 8310 грн., а на початок 2019 року – 11563 грн. Відмітимо, що найвища середня заробітна платня у промисловості країни упродовж останніх років спостерігається у фармацевтичному сегменті галузі, де вона зросла 18 075 грн.

Таблиця 7. Витрати на оплату праці у промисловості (млн. грн.)

Промисловий сектор	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Національна економіка	312874,3	296437,0	325512,8	394312,1	512426,9
Промисловість	129671,8	116887,6	127635,2	151927,4	192545,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	29210,4	20912,0	21163,6	25026,0	29481,5
Переробна промисловість	73432,3	70433,8	78831,3	93296,5	123482,8
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	22026,9	21047,2	22415,4	27677,4	31887,2
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	5002,2	4494,6	5224,9	5927,5	7694,3

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Таким чином, необхідно констатувати, що збільшення витрат на оплату праці у промисловості зупинить процес відтоку кваліфікованого персоналу з галузі та забезпечить залучення фахівців нової форми, які мають нестандартні та неординарні підходи щодо розвитку промислової галузі національної економіки.

Також необхідно зазначити, що частка витрат на оплату праці у структурі собівартості промислової продукції становить приблизно 15 %, але за стандартами промислово-розвинених країн – 35 %. Таким чином, у промисловості країни спостерігається надзвичайно низький рівень витрат на оплату праці, що надає підстави констатувати про непропорційний або несправедливий розподіл доходів у сегментній складовій національного макроекономічного середовища.

Індекси споживчих цін та індекси цін виробників промислової продукції за 2010-2018 рр. (рис. 1), свідчать про позитивну динаміку зміни в часі цін у сфері промислового виробництва.

Результати господарювання у промисловості характеризуються наступним інструментальним забезпеченням: доданою вартістю, рентабельністю та галузевим сукупним доходом, які визначають та підтверджують конкурентоздатність галузі та її суб'єктів їх потенціал розвитку та ділову активність.

Аналітична інформація щодо формування чистого фінансового результату у промисловості за п'ять років представлена у табл. 8.

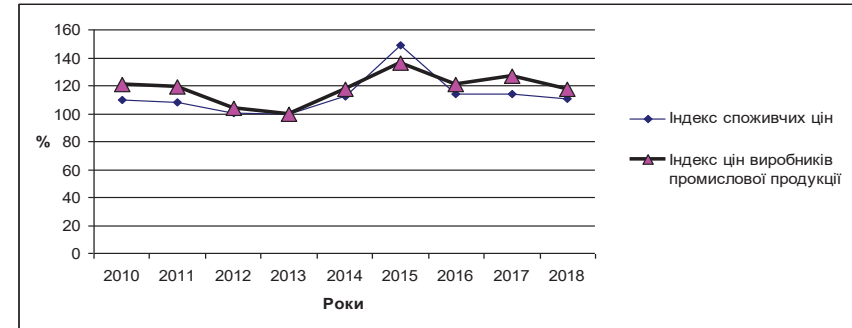


Рис. 1. Індекси споживчих цін та індекси цін виробників промислової продукції за 2010-2018 рр.

Джерело: розроблено автором на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 8. Формування чистого фінансового результату у промисловості (млн. грн.)

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції та чисті зароблені страхові премії	962468,6	1488759,1	1854656,7	2249905,6	2760386,3
Інші операційні доходи	104483,4	193102,8	280319,6	180307,0	156979,2
Інші доходи	16983,0	50131,5	135957,8	106274,6	61777,9
Операційні витрати	1033853,9	1655055,5	2116227,4	2332869,4	2730516,9
Інші витрати	38768,3	243351,8	336067,5	211187,3	161164,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	943865,7	1243362,8	1544980,2	1881663,1	2273216,3
Чистий фінансовий результат	3670,6	-178730,9	-188267,9	-24724,7	56124,0

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Тенденція останніх років свідчить про відновлення позитивних результатів діяльності у промисловій галузі. При збільшенні чистого доходу від реалізації промислової продукції у 2,87 рази у 2017 році по відношенню до 2013 року, чистий фінансовий результат збільшився у 14,47 разів.

Фінансово-економічні результати діяльності у промисловості країни далеко не байдужі відповідним інституціям національного макро-економічного середовища з точки зору здатності її суб'єктів своєчасно та у повному обсязі сплачувати зобов'язання за податками та зборами.

У свою чергу, частка суб'єктів промислової галузі, які отримали збитки постійно зменшується, а прибуток – збільшується, що свідчить про динамічне зростання результативності господарювання у галузі та про потенційні можливості ефективного її розвитку.

Основний аналітичний інструмент, який показує ефективність результатів господарювання у промисловій галузі є рентабельність. Рентабельність операційної діяльності у промисловості за видами економічної діяльності 2013-2018 років наведено у табл. 9.

Таблиця 9. Рентабельність операційної діяльності у промисловості (%)

Промисловий сектор	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Промисловість	-3,0	1,6	0,9	4,2	6,8	7,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	12,5	21,4	6,4	16,7	34	40,9
Переробна промисловість	2,1	-0,6	0,7	3,0	4,6	3,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1,3	-0,1	-0,8	2,1	1,5	2,4
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	-6,6	-4,9	-5,7	-8,0	-3,0	-5,9

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Загальна рентабельність основної діяльності суб'єктів промислової галузі показує за останні п'ять років показу позитивну зростаючу динаміку, що свідчить про поступове відновлення потенціалу її розвитку. Рентабельність від 1,6 % (2013 рік) до 7,0 % (2018 рік) тому є підтвердженням. Збільшення рентабельності, при негативному чистому фінансовому результаті у 2014-2016 роках, свідчить про значний вплив на результати господарювання у промисловій галузі доходів та витрат від інвестиційної та фінансової діяльності її суб'єктів.

Рентабельність промисловості – це її прибутковість та інструмент оцінювання економічної ефективності діяльності. Аналітичний індикатор рентабельності комплексно відображає ступінь ефективності використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів у промисловості.

Показники рентабельності операційної діяльності у промисловості за видами промислової діяльності свідчать про різнопланову ефективність їх роботи. Найвища рентабельність спостерігається у добувній промисловості і розробленні кар'єрів (40,9 %), а найнижча, від'ємна – водопостачання, каналізація, поводження з відходами (-5,9 %).

Динамічний аналіз джерел та структури фінансування інноваційної діяльності промислового сектору національної економіки України, за період 2000-2018 рр., відображає мінімальну частку держави у її фінансуванні.

Також необхідно відмітити, що інноваційно-Інвестиційна спроможність у промисловості зумовлена насамперед фінансовим потенціалом її суб'єктів, який помітно збільшується, підтвердження цього в останні роки є динаміка капітальних інвестицій у промисловості (рис. 2).

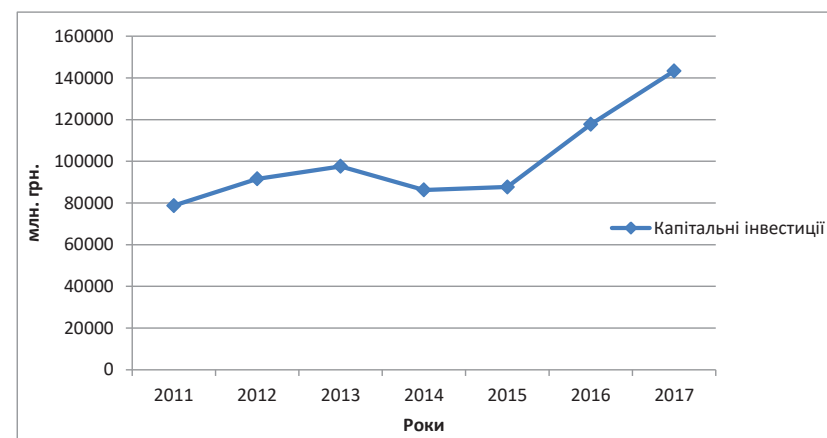


Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій у промисловості за період 2011-2017 рр. (млн. грн.)

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України

Основні фактори, які в останні періоди значно впливають на розвиток промисловості: політична нестабільність, часткова анексія території країни, секторальні проблеми у національному макроекономічному середовищі та інші.

Показники фінансового стану суб'єктів промисловості за період 2013-2018 роки відображені в табл. 10. Інформація наведена за 2018 рік – дев'ять місяців. Абсолютна більшість показників свідчить про значний потенціал розвитку промислової галузі у середньостроковий період.

Таблиця 10. Показники фінансового стану суб'єктів промисловості (млн. грн.)

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Необоротні активи	1032951,9	1068053,3	1154166,1	1272826,8	1360974,5	1315971,9
Оборотні активи	838708,6	942236,5	1201590,5	1516831,9	1781004,4	1685031,9
Необоротні активи та групи вибуття	575,4	627,5	729,7	740,8	660,7	865,8
Власний капітал	721155,3	579218,9	479066,6	526911,9	549427,2	522439,5
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	367043,2	473198,4	584261,0	561140,4	588838,0	518191,5
Поточні зобов'язання і забезпечення	783892,3	958459,4	1293137,5	1702316,0	2004358,3	1961230,2
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	145,1	40,6	21,2	31,2	16,1	8,4
Баланс	1872235,9	2010917,3	2356486,3	2790399,5	3142639,6	3001869,6

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Належний рівень фінансового стану суб'єктів промисловості є базовим орієнтиром їх стабільного динамічного ефективного розвитку, який характеризує майновий стан галузі, рівень її розвитку, кредитоспроможність, платоспроможність, ліквідність, прибутковість, рентабельність, ділову активність та економічну стійкість.

Підсумовуючи характеристику макроекономічних показників промислової галузі національної економіки, необхідно відмітити, що для

ефективного розвитку даного сегменту країни необхідна сучасна ефективна система регулювання та управління. Застосування інструментів ефективності передбачає: формування адаптивного функціонуючого механізму регулювання й управління, який спрямований на процес підвищення ефективності, та інноваційно-інвестиційну діяльність із застосуванням результатів науково-технічного прогресу.

Основні питання стану та розвитку промисловості у національному макроекономічному середовищі зумовлені високим рівнем фізичного та морального стану необоротних активів її суб'єктів, що значно впливає на якість та кількість результатів господарювання та конкурентоспроможність галузі в цілому.

Досліджуючи розвиток промисловості у національній економіці треба відмітити стійкі позитивні тенденції у її розвитку та виокремити основні аспекти, які впливають на нього:

- стабілізація у національному макроекономічному середовищі;
- недосконале нормативно-правове забезпечення;
- відсутність інституційного середовища, яке відповідає міжнародним стандартам регулювання та управління характерним промислово-розвинутим країнам;
- формування інноваційно-інвестиційного забезпечення діяльності суб'єктів промислової галузі;
- нерівномірності розвитку структурних сегментів промисловості;
- нераціональне розміщення суб'єктів промислової галузі у національному макроекономічному середовищі;
- розвиток наукоємних та трудомістких секторів у промисловій галузі;
- відсутність ефективної системи територіальної виробничої кооперації у промисловості або територіальна несумісність суб'єктів;
- анексія частини території країни та її промислового потенціалу; військові дії на сході країни.

Промисловість залишається провідною галуззю виробничої сфери та важливою життєзабезпечуючою основою, яка здатна забезпечити стабільність та динамічний розвиток національної економіки за рахунок індустріалізації господарського комплексу країни, що дозволить забезпечити подальше стале та інтенсивне підвищення соціально-економічних стандартів та безпеки макроекономічного середовища

України. Темпи зростання промислового виробництва мають позитивну динаміку за 2016-2018 роки, але 1,1 %, за останній період, недостатній для національної економіки. Сформовані у національній економіці структурні диспропорції збільшують ризики зниження темпів зростання показників промислового виробництва. Промисловість національного макроекономічного середовища є рушієм прискорення економічного розвитку та якісних змін у його структурі, й забезпечить динамічне підвищення соціальних стандартів та економічну безпеку нашої країни.

У складній політичній, фінансово-економічній та соціальній обстановці, важливим пріоритетом розвитку промисловості повинна стати орієнтація на власні можливості суб'єктів національного макроекономічного середовища у задоволенні потреби суспільства в якісній продукції промислового характеру та вплинути на добробут демократичного соціуму України.

Література

1. Указ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015. URL.: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. (дата звернення 15.09.2019).
2. Державна служба статистики України. URL.: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 15.10.2019).
3. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : монографія. Херсон : Видавництво : Грін Д.С., 2016. 500 с.

РОЗДІЛ 5

ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

*д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Масленніков Є.І.*

Оцінку фінансового стану у харчовій промисловості можна проводити, використовуючи як орієнтир короткострокову та довгострокову перспективи. За короткострокової перспективи саме ліквідність є одним із ключових показників оцінки фінансового стану суб'єкта національної економіки – здатність розрахуватися по короткостроковим зобов'язанням, дотримуючись строків та розміру платежу.

Відрізняються ліквідність суб'єкта національної економіки та ліквідність його активів. Під ліквідністю суб'єкта національної економіки (ліквідністю балансу) розуміється його здатність відповідати по зобов'язанням перед контрагентами. Ліквідність активів – їх здатність перетворюватися у грошові кошти, бути проданими.

Основним моментом при проведенні оцінки ліквідності балансу є перевірка факту покриття активами зобов'язань в пасиві балансу, термін перетворення яких в грошові кошти, з певною часткою точності, рівний строкам оплати зобов'язань та визначення фінансового стану суб'єкта національної економіки з урахуванням можливостей своєчасного здійснення розрахунків.

Важливо виділити, що, досліджуючи ліквідність суб'єкта національної економіки, часто ототожнюють це поняття з платоспроможністю. Однак ці поняття різні. Ліквідність – це одна з характеристик платоспроможності суб'єкта національної економіки.

Платоспроможністю в економічній літературі називають наявність у суб'єкта національної економіки засобів, що знаходяться в активі

балансу для покриття всіх зовнішніх боргів за короткостроковими та за довгостроковими зобов'язаннями, при цьому дотримуючись безперервного процесу виробництва та реалізації, де датою розрахунку платоспроможності суб'єкта національної економіки є певна дата балансу.

До ознак платоспроможності частіше за все відносять:

- наявність на поточному рахунку або у касі суб'єкта національної економіки готівки;

- відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Слід відмітити, що наявність незначних залишків грошей на поточному рахунку зовсім не означає, що підприємство неплатоспроможне, так як грошові кошти можуть надійти найближчим часом.

Оцінку платоспроможності суб'єкта національної економіки можна виконати за допомогою платіжного балансу (календаря), який складається на будь-яку дату.

На промислових суб'єкта національної економіки розробляється платіжний календар в різноманітних варіантах. Він є одним із надійних інструментів оперативного управління грошовими ресурсами (потоками) промислового суб'єкта національної економіки. Він надає можливість розв'язувати наступні основні завдання:

- забезпечити пріоритетність платежів у харчовій промисловості за показником їх впливу на результати фінансової діяльності суб'єкта господарювання;

- з прогнозувати надходження та витрачання грошових ресурсів коштів («оптимістичний», «реалістичний», «песимістичний») до одного реального завдання щодо формування грошових потоків суб'єкта національної економіки в рамках одного періоду (наприклад, декада, місяць);

- синхронізувати позитивний і негативний грошові потоки, збільшити тим самим ефективність обігу грошових ресурсів у суб'єкта харчової промисловості;

- додати управління грошовими ресурсами в систему оперативного контролю фінансової діяльності суб'єкта національної економіки;

- забезпечити необхідну абсолютну ліквідність грошового потоку суб'єкта національної економіки, тобто його платоспроможність в рамках короткострокового періоду.

Наявність в платіжному балансі активного сальдо означає, що підприємство неплатоспроможне.

Науковці виділяють три рівні платоспроможності суб'єкта національної економіки, оцінка яких розраховується на базі трьох коефіцієнтів: грошова, розрахункова і ліквідна. Для кожного рівня платоспроможності є окрема методика визначення відповідних коефіцієнтів.

Основаючись на характеристиці ліквідності оборотних коштів за даними звіту про фінансовий стан суб'єкта національної економіки, можна провести оцінку рівня платоспроможності, тобто використовувати час, що є необхідним для перетворення засобів у готівку.

При оцінці ліквідності відбувається зіставлення зобов'язань суб'єкта національної економіки перед його контрагентами та майна, яке може бути використане в якості забезпечення цих зобов'язань. Існують й інші підходи до визначення цієї категорії.

Схематично місце ліквідності суб'єкта національної економіки в загальній оцінці його фінансової стійкості в розрізі капітальної та платіжної стійкості можна зобразити наступним чином (рис. 1).

В залежності від складу майна та кредиторської заборгованості, що беруть участь в оцінці розрізняють абсолютну, швидку та поточну ліквідність. Спільним для цих категорій є включення у склад майна різних елементів оборотних активів, а до складу зобов'язань суб'єкта національної економіки – всієї його короткострокової кредиторської заборгованості.

У харчовій промисловості мають місце наступні види ліквідності суб'єкта національної економіки:

- товарна, яка характеризує здатність товарів і благ служити платіжними ресурсами;

- позикова, яка визначається можливістю отримання позик під товарні запаси;

- майбутня, яка визначається нетто-надходженнями грошових коштів на протязі визначеного часу;

- очікувана, яка визначається можливістю залучення позик під майбутнє нетто-пнадходження грошових коштів.

Для оцінки ліквідності використовується загальна група інструментів. Розглянемо їх детально.

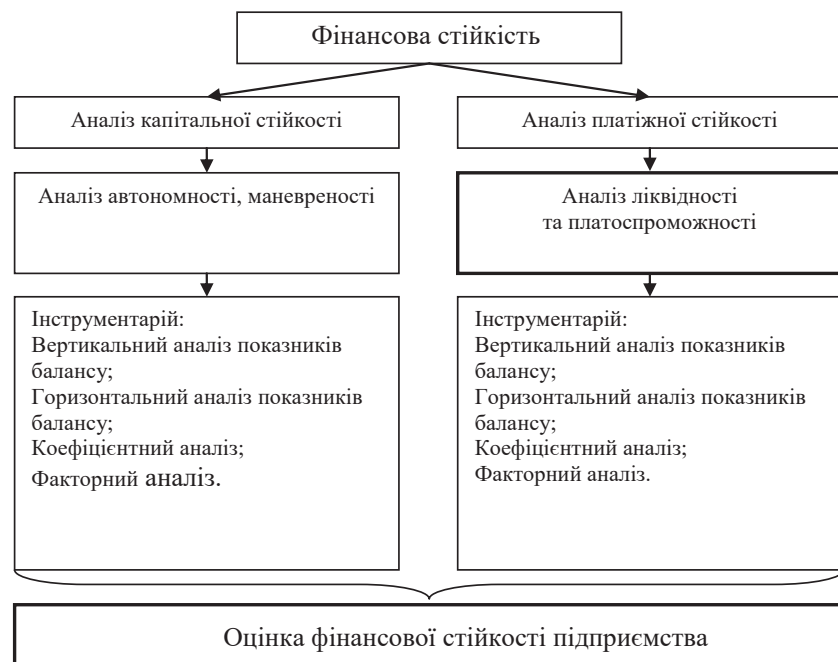


Рис. 1. Місце оцінки ліквідності в структурі фінансової стійкості у харчовій промисловості

Показники оцінки ліквідності можна поділити на абсолютні та відносні.

Абсолютні показники мають форму різниці вартості майна та кредиторської заборгованості.

Так Ковальов В.В. для оцінки поточної ліквідності пропонує використовувати показник вартості власних оборотних засобів (робочого капіталу). Для розрахунку цього показника пропонується формула виду:

$$WC = E - LTA, \quad (1)$$

де E – вартість власного капіталу,

LTA – вартість необоротних активів.

Загальноприйнятим є поділ інструментів оцінки ліквідності на абсолютні та відносні показники.

Так, прикладом абсолютних виступають формули та нерівності в аналізі балансу для оцінки ліквідності суб'єкта національної економіки, які відображені в табл. 1.

Таблиця 1. Умови ліквідності балансу

Абсолютна ліквідність				
Умови абсолютної ліквідності балансу				
$A1 \geq П1$;	A1	швидко реалізовані активи	П1	найбільш термінові зобов'язання
$A2 \geq П2$;	A2	середньо реалізовані активи	П2	короткострокові зобов'язання
$A3 \geq П3$;	A3	повільно реалізовані активи	П3	довгострокові зобов'язання
$A4 \leq П4$.	A4	Неліквідні	П4	постійні пасиви
Поточна ліквідність				
$Пл = (A1 + A2) - (П1 + П2)$	$Пл > 0$	поточна ліквідність балансу суб'єкта національної економіки		
	$Пл < 0$	неліквідність балансу суб'єкта національної економіки		
Перспективна ліквідність = $A3 - П3$				

В даному випадку проводиться оцінка ліквідності балансу за допомогою диференціації пасивів на групи за критерієм терміновості, активів – за рівнем ліквідності. Це так звана система балансових рівнянь або балансова модель.

На ряду з абсолютними показниками, інструментами визначення рівня ліквідності, які використовуються найбільш часто, є відносні показники (коефіцієнти). Узагальнююча формула такого показника – загального коефіцієнта (K_L) ліквідності – має вигляд:

$$K_L = \frac{Па - P}{Пп - Д}, \quad (2)$$

де $Па$ – поточні активи (II розділ);

P – витрати майбутніх періодів;

$Пп$ – поточні пасиви (IV розділ);

Д – доходи майбутніх періодів.

Даний коефіцієнт дає можливість отримати загальну оцінку ліквідності активів та показує, скільки грошей поточних активів суб'єкта національної економіки припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Тобто підприємство погашає короткострокові зобов'язання в основному за рахунок поточних активів, тому, якщо поточні активи перевищують по величині поточні зобов'язання, підприємство вважається ліквідним. Різницю поточних активів та зобов'язань винесли в окреме поняття «коефіцієнт покриття», значення якого залежить і від галузі, і від виду діяльності суб'єкта національної економіки.

Зменшення коефіцієнта покриття може відбутись за двох умов:

- збільшення поточних активів.
- значного зростання поточних зобов'язань.

Категорія загальної ліквідності відображає інтереси власників та довгострокових кредиторів – стратегічних інвесторів, які фінансують, як правило, капітальні вкладення. Зниження вартості чистих активів може призвести до ліквідації суб'єкта національної економіки його власниками. Проте на сьогоднішній день більшість великих підприємств харчової промисловості функціонують у формі акціонерних товариств. Тому при бажанні власника відмовитись від управління підприємством, він у першу чергу намагається позбавитись від своєї частки в статутному капіталі, а не ліквідувати підприємство.

Для оцінки ліквідності у харчовій промисловості використовуються наступні загальноприйняті модифікації відносних коефіцієнтів:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності (терміновості) – показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена на дату складання звітності негайно;
- коефіцієнт загальної ліквідності дозволяє встановити, в якій мірі поточні активи покривають короткострокові зобов'язання;
- коефіцієнт ліквідності матеріальних ресурсів показує, в якій мірі матеріальні цінності (запаси і затрати) покривають поточні зобов'язання суб'єкта національної економіки;
- коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості показує, в якій мірі очікувані надходження від контрагентів будуть використані для погашення поточної заборгованості;

– коефіцієнт маневрування показує, яка частка власних коштів (статутний, додатковий, резервний капітал) вкладена в найбільш мобільні оборотні ресурси суб'єкта національної економіки.

Відносні показники оцінки ліквідності носять назву фінансових коефіцієнтів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм ліквідності суб'єкта національної економіки і показує, яка частина поточних позикових зобов'язань може бути при необхідності погашена негайно. Рекомендована нижня межа показника, що приводиться в західній літературі, – 0,2. Розробка та впровадження нормативних коефіцієнтів – справа майбутнього, у своїй діяльності суб'єкта національної економіки повинні проводити оцінку динаміки даних коефіцієнтів та здійснювати порівняльну оцінку з іншими суб'єкта національної економіки відповідної галузі.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається так:

$$K_{\text{абс.л.}} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (3)$$

Як показує практика, фактичні середні значення коефіцієнтів ліквідності переважно нижчі, тому основуючись лише на цих показниках не зовсім доцільно робити висновки про неможливість погасити зобов'язання підприємством, тим паче малоімовірним є факт, що усі кредитори суб'єкта національної економіки пред'являть свої боргові вимоги одночасно.

Суттєвим недоліком категорії абсолютної ліквідності, на наш погляд, є непорівнянність всієї суми поточної кредиторської заборгованості, яка має різні строки погашення, із сумою на поточному рахунку (та в касі) грошових засобів. Очевидно, кредиторська заборгованість суб'єкта національної економіки також повинна бути обмежена зобов'язаннями, строк яких наступив. Тому загальноприйнятим підходом є диференціація зобов'язань за строками погашення, а оборотних активів – за їх ліквідністю, і наступним порівнянням відповідних вартостей.

Категорія абсолютної ліквідності важлива для всіх груп кредиторів при настанні строків погашення зобов'язань перед ними. Відсутність грошових коштів, необхідних для здійснення строкових платежів, може стати причиною звернення до суду з вимогою признати неплатника боржником.

Проте, по-перше, судом такі справи розглядаються, якщо платник не виконує свої зобов'язання на протязі трьох місяців. Тобто у тому випадку, коли він має не миттєву, а неплатоспроможність протягом тривалого часу. По-друге, порушення рівня абсолютної ліквідності часто відбувається під дією випадкових факторів та може бути відновленим через залучення короткострокових позик.

По-третє, підприємство з важким фінансовим станом може мати високий рівень абсолютної ліквідності, наприклад, відразу після реалізації якого-небудь об'єкту основних засобів.

Зниження рівня абсолютної ліквідності, що частіше всього не загрожує підприємству ліквідацією, якщо немає додаткових ознак погіршення фінансово-економічного стану суб'єкта національної економіки.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (або уточнюючий коефіцієнт ліквідності) визначається відношенням грошових коштів, поточних фінансових вкладень та дебіторської заборгованості до поточної кредиторської заборгованості. Значення коефіцієнта для харчової промисловості повинно бути 0,5 – 0,8.

Коефіцієнт швидкої ліквідності визначається за формулою:

$$K_{шв.л.} = \frac{\text{Грошові кошти та інші активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (4)$$

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує забезпеченість суб'єкта національної економіки оборотними засобами для ведення господарської діяльності та своєчасне погашення короткострокових зобов'язань. Він розраховується так:

$$K_{пл} = \frac{A}{O} \quad (5)$$

де А – вартість оборотних активів суб'єкта національної економіки, грн.,

О – вартість поточних зобов'язань суб'єкта національної економіки, грн.

Коефіцієнт поточної ліквідності дає загальну оцінку ліквідності активів, та показує, яка кількість коштів поточних активів припадає на грошову одиницю поточних зобов'язань. Механізмом розрахунку даного показника є те, що суб'єкт розраховується зі своїми поточними зобов'язаннями переважно за рахунок поточних активів, тому,

якщо поточні активи більші за величину поточних зобов'язань, підприємство, теоретично, може розглядатися як успішно функціонуюче. Значення показника можна варіювати по галузях і видам діяльності, а його зростання у динаміці звичайно розглядається як сприятлива тенденція. Для коефіцієнту поточної ліквідності проблеми зіставлення не існує. Вся сума оборотних активів, що являє собою матеріальну основу фінансового обороту, порівнюється з усією сумою короткострокової кредиторської заборгованості, яка є результатом цього обороту.

У західній аналітичній практиці наводиться нижнє критичне значення показника – 2; однак це лише орієнтовне значення, яке вказує на порядок показника, але не на його точне нормативне значення. Коефіцієнт поточної ліквідності можна отримати, зіставивши фактичну вартість наявних оборотних ресурсів у вигляді грошових коштів, дебіторської заборгованості, виробничих запасів, готової продукції, товарів та інших оборотних активів до поточної заборгованості суб'єкта національної економіки.

Модифікована формула коефіцієнту поточної ліквідності:

$$K_{пл.} = \text{Тоб.оа} / \text{Тоб.кз}, \quad (6)$$

де Тоб.оа – період обертання оборотних активів, дн.,

Тоб.кз – період обертання (погашення) кредиторської заборгованості, дн.

Формула 6 також може бути представлена у вигляді відношення коефіцієнтів обертання кредиторської та дебіторської заборгованості.

У коефіцієнта поточної ліквідності, як показника, який характеризує платоспроможність суб'єкта національної економіки, є деякі негативні властивості. Одним із недоліків показника вважається включення до його моделі балансової вартості оборотних коштів, яка відрізняється від ринкової. Іншим – неповне відображення короткострокових зобов'язань суб'єкта національної економіки. Дійсно, у запасах оборотних активів, як правило, присутнє визначена кількість неліквідів – не маючих попиту товарно-матеріальних цінностей. Проте вони відображаються у балансі за обліковою вартістю і підвищують рівень поточної ліквідності.

Категорія поточної ліквідності, яка характеризує платоспроможність суб'єкта національної економіки у середньостроковій і

короткостроковій перспективі, відображає інтереси всіх основних груп кредиторів, пов'язаних з його поточною діяльністю. Постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих, послуг кредитують підприємство, якщо впевнені у тому, що в результаті продажу продукції, з якою пов'язані їх поставки, підприємство зможе їх оплатити. Строк комерційного кредитування визначається тривалістю циклу виробництва та реалізації продукції та знаходиться, зазвичай, в межах року. Банківські кредити, залучені на фінансування поточної діяльності, надаються також у межах дванадцятимісячного строку. Працівники суб'єкта національної економіки можуть змиритися з тимчасовими затримками оплати праці, коли впевнені у тому, що борг буде погашено у найближчій перспективі.

З наведених прикладів видно, що рівень поточної ліквідності, який характеризує середньострокову платоспроможність суб'єкта національної економіки, найтісніше пов'язаний з підтримкою його життєздатності. При хронічному погіршенні поточної ліквідності підприємство втрачає довіру найважливіших груп контрагентів, які забезпечують його поточну діяльність.

Погіршення поточної ліквідності стає причиною хронічного погіршення абсолютної ліквідності. Зниження коефіцієнту абсолютної ліквідності може відбуватися і при нормальному фінансовому стану суб'єкта національної економіки (при високій поточній ліквідності) внаслідок появи так званих касових розривів. Проте це відбувається відносно рідко і втрата ліквідності в такому випадку відновлюється залученням короткострокових банківських кредитів.

Зниження рівня поточної ліквідності призводить до виникнення хронічної нестачі грошових коштів. В наслідок цього зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності також стає хронічним. Дуже складно стає залучати і банківський кредит, так як банки враховують поточну ліквідність боржника.

Поточна ліквідність суб'єкта національної економіки найповніше характеризує миттєву платоспроможність навіть у порівнянні з показником абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності може не враховувати зобов'язання, які в бухгалтерському обліку числяться як довгострокові пасиви, хоча строк їх погашення настав.

І навпаки – коефіцієнт може враховувати поточні зобов'язання суб'єкта національної економіки навіть тоді, коли здійснена їх пролонгація, та по суті, вони перетворилися у довгострокові пасиви. В такому випадку значення коефіцієнта буде занижене.

Видно, що розглянуті вище слабкі сторони коефіцієнту поточної ліквідності обумовлені в основному специфікою бухгалтерського обліку активів та зобов'язань суб'єкта національної економіки та особливостями відображення цих категорій в бухгалтерському балансі.

Статичність коефіцієнта поточної ліквідності обумовлена методом його розрахунку, орієнтованим на використання бухгалтерського балансу.

Бухгалтерський баланс (звіт про фінансовий стан) – документ звітності, який складається у відповідний проміжок часу. Тому і коефіцієнт, що характеризує рівень поточної ліквідності, складається з даних, що відбувались в минулому. Це одна з причин, за якої він на сьогоднішній день не використовується в цілях оперативного управління діяльністю суб'єкта національної економіки.

Рівень поточної ліквідності, що відображується коефіцієнтом, є результатом діяльності суб'єкта національної економіки за весь період його існування. Кредитора же може зацікавити лише величина поточної ліквідності, що характерна для минулого невеликого періоду, наприклад, місяця або кварталу. Такої інформації, що використовується на сьогоднішній час, модель коефіцієнта забезпечити не в змозі.

Таким чином, оцінка фінансової стійкості та ліквідності проводиться за допомогою системи інструментів, при цьому вчені-економісти використовують різноманітні набори інструментів для оцінки, які відрізняються між собою кількістю показників та різною їх спрямованістю.

Розрахунок показників фінансової стійкості ускладнюється у зв'язку з відмінністю у методиках їх розрахунку, запропонованих різними вченими, та впливає на визначення фінансової стійкості інших суб'єктів господарювання. Тому виникає потреба у формуванні цілісної системи показників фінансової стійкості, які б забезпечували прийняття відповідних оперативних, тактичних, стратегічних управлінських рішень.

Проаналізувавши наявні методики, можна сказати, що існує широкий спектр інструментів визначення показників фінансової стійкості,

у тому числі ліквідності. Оцінка ліквідності нашим вченими проводиться за рядом відповідних показників (коефіцієнтів). Вони мало чим відрізняються один від одного і повторюють інформацію, у західних вчених така оцінка здійснюється за допомогою двох або трьох показників (коефіцієнтів) для визначення ліквідності суб'єкта національної економіки. Враховуючи вищевикладене, сформулюємо вимоги, яким повинна відповідати система інструментів з точки зору ефективності оцінки ліквідності суб'єкта національної економіки:

- для всіх коефіцієнтів показників фінансової стійкості повинні бути визначені нормативи мінімально задовільного рівня або діапазону змін;
- коефіцієнти повинні надавати можливість проводити рейтингову оцінку суб'єктів господарювання як у просторі (порівняно з іншими), так і в часі (за ряд періодів).

При розрахунку показників ліквідності у харчовій промисловості виникає менше ускладнень, ніж при їх інтерпретації. Як оцінити, чи є одержане значення оптимальним, прийнятним чи критичним для суб'єкта національної економіки? Допустимі значення коефіцієнта ліквідності необхідно порівняти з його фактичними значеннями, на підставі чого можна зробити висновок про достатність чи недостатність загальної ліквідності суб'єкта національної економіки.

Сьогодні використання на практиці коефіцієнтної оцінки в умовах ведення бізнесу, як свідчать дослідження, має деякі обмеження. В першу чергу, потрібно відмітити існування єдиних нормативів ліквідності для підприємств усіх галузей національного господарства.

У західній практиці фінансового аналізу для оцінки ліквідності компанії використовується порівняльний метод, при якому розрахункові значення коефіцієнтів порівнюються зі стандартними значеннями, які прийняті на такому рівні:

- для коефіцієнта поточної ліквідності – у дистанції від 1 до 2;
- для коефіцієнта швидкої ліквідності – більше 1;
- для коефіцієнта абсолютної ліквідності – значення не регламентується.

Категорії абсолютної, швидкої та поточної ліквідності характеризують різні аспекти платоспроможності суб'єкта національної економіки, тому викликають інтерес для різних контрагентів. Показавши

на прикладі інтересів різних груп контрагентів зв'язок з даними категоріями ліквідності, можна продемонструвати їх взаємозалежність, а також ліквідацію суб'єкта національної економіки як наслідок порушення інтересів цих контрагентів.

Широке застосування інструментів оцінки ліквідності базується:

- на визначенні ступеню покриття поточними активами поточних пасивів. Існує пряма залежність росту величини поточних активів по відношенню до поточних пасивів та ймовірності того, що ці пасиви можуть бути оплачені за рахунок цих активів;
- на характеристиці резервів ліквідних грошових засобів, основою створення яких є потік грошових коштів на підприємстві.

В той же час у даних інструментів ліквідності є певні недоліки:

- статичність – основу розрахунку складають данні звіту про фінансовий стан, що характеризують суб'єкт на конкретну дату, а тому, є одномоментними. Саме тому виникає необхідність оцінки їхньої динаміки за декілька періодів;
- є ймовірність зміни, а саме підвищення показників за допомогою включення в склад поточних активів, неліквідних статей (наприклад: неліквідних запасів товарно-матеріальних цінностей);
- маніпуляція показниками за рахунок простроченої дебіторської заборгованості, збільшення або зменшення, що впливає на розрахунок показників.

Вказані недоліки мало впливають на значимість показників ліквідності в оцінці фінансового стану суб'єктів харчової промисловості, але дають тематику для роздумів економістам-науковцям. Тому, для об'єктивної оцінки показників ліквідності, потрібно спочатку оцінити достовірність даних звіту про фінансовий стан суб'єкта національної економіки.

Роль коефіцієнтів ліквідності в сучасній господарській практиці харчової промисловості при реалізації ринкової стратегії досить важлива. Тим не менш, на наш погляд, не існує конкретного визначення зв'язку рівня коефіцієнта з якістю діяльності суб'єкта національної економіки. Тому поведінка контрагентів суб'єкта національної економіки при використанні цього показника визначається не науково обґрунтованим підходом, а скоріше всього, психологічними установками та загальноприйнятими штампами.

РОЗДІЛ 6

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Радченко О.П.*

Глобалізаційні та інтеграційні процеси, які характеризують світову економічну систему кінця XX – початку XXI століть, окреслили перед урядами більшості країн проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного та соціального середовища до сучасних вимог.

Миттєва плинність факторів, які розкривають конкурентоспроможність на світових ринках, динамічний розвиток глобального середовища, змушують уряди, при формуванні умов економічного зростання, більш активно звертатися до проблем забезпечення національної конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Саме тому особливої уваги заслуговує питання інноваційних процесів, які є без перебільшення рушійною силою розвитку підприємств та визначають місце країни у світовому поділі праці.

За експертними оцінками, у розвинених країнах від 50 до 90% зростання ВВП обумовлюється інноваційним та технологічним прогресом, інновації є обов'язковою умовою та основною рушійною силою розвитку всіх секторів промисловості [6, с. 191].

На сучасному етапі економічного та соціального розвитку, особливістю забезпечення розвитку усіх галузей і сфер агропромислового виробництва є необхідність застосування досягнень

науково-технічного прогресу на основі інноваційних процесів, що дозволяють вести безперервне оновлення виробництва та вдосконалення системи управління. Світовий досвід показує, що інноваційні процеси, як правило, не лише заохочуються, але і регулюються державою через формування відповідної політики і планомірної організації інноваційної діяльності.

В аграрному секторі національної економіки, інноваційний процес, як явище, охоплює невиробничу сферу, сферу матеріального виробництва й експлуатації. Він є системою етапів, стадій та видів робіт і тому має складну структуру. У загальному розумінні сутність інноваційних процесів, що відбуваються в будь-якій складній виробничо-господарській системі, – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі і сприяють подальшому якісному розвитку суспільства, забезпечують вищий рівень життя суспільства; це послідовна система заходів, внаслідок яких інновація перетворюється з ідеї у конкретну продукцію, технологію, структуру чи послугу і поширюється в господарській практиці і суспільній діяльності [4, с. 85].

Необхідно відзначити, звертаючи увагу на досвід розвинених аграрних країн світу, що підвищення ефективності діяльності агропромислового комплексу досягається переважно за рахунок активізації застосування інноваційної діяльності, тобто успішного функціонування науково-технічної та технологічної сфери аграрної галузі. Кінцевим результатом інноваційної діяльності у аграрному секторі є створення інновацій і їх впровадження безпосередньо у виробництві, що сприятиме систематичному та прогресуючому організаційно-економічному, технічному і технологічному оновленню агропромислового виробництва і підвищенню його ефективності.

Особливістю аграрного сектору є те, що на відміну від інших галузей національного господарства, процес розробки та впровадження інновацій відбувається більш повільно, внаслідок значно довшої тривалості стадій розробки й апробації нововведень. Відомо, що результати фундаментальних наукових досліджень у селекції сільськогосподарських культур дають максимальну віддачу тільки через 15–20 років після початку їх фінансування, а в селекції галузі тваринництва – через 20–30, а інколи і більше років [1].

Найбільш вдалим визначенням інноваційної діяльності є – діяльність з генерації ідей, проведення наукових досліджень і наукових розробок, оформлення та представлення на ринок їх результатів, пошуку, залучення (придбання) та впровадження новацій, створення та реалізація інновацій, отримання результату у вигляді підвищення ефективності або збільшення об'ємів виробництва.

Виклики, які стоять перед країною, вимагають, насамперед, цілеспрямованого та прискореного забезпечення економічного зростання і модернізації не тільки аграрного сектору, а й зміну світогляду усього українського суспільства. Центральним пунктом економічних реформ України мають стати створення і реалізація нової національної політики, ключовим елементом якої є інноваційний розвиток аграрної переробної промисловості на базі як вітчизняних, так і іноземних науково-технічного та кадрового потенціалів. Головну мету, яку сьогодні поставлено перед урядом країни, – як за допомогою механізмів економічної, технологічної та промислової політики перетворити Україну на один із найсучасніших та найпривабливіших регіонів Європи.

Провідна роль у забезпеченні інноваційного перетворення, передусім має належити державі, в функції якої має стати забезпечення умов розвитку основних елементів – освіти, науки, виробництва – які стануть опорою подальшого індустріального розвитку, і які вони мають утворити єдину монолітну конструкцію.

В основу розробки інноваційної стратегії має бути покладено пріоритетний підхід, реалізація якого відбуватиметься на засадах державно-приватного партнерства у фінансуванні інноваційних проектів у аграрному секторі. Ключова мета має звестися до створення високоякісних продуктів з максимально високою доданою вартістю та значним експортним потенціалом.

Державна науково-технічна та інноваційна політика, в умовах глобалізації та інтеграції у світову економіку, має бути сфокусована на потреби агропромислового комплексу, яка повинна забезпечувати цілі нової індустріалізації країни. Це надасть імпульс зростанню продуктивності праці і широкомасштабних зрушень у структурі національної економіки в бік розвитку високотехнологічних виробництв і забезпечить стаке економічне зростання аграрної сфери і добробут країни.

Пріоритетними напрямками досягнення мети економічного зростання з використанням інноваційного чинника має стати:

- відбір та реалізація великих та перспективних інноваційних проектів, що фінансуються на основі державно-приватного партнерства;
- створення «технологічних стартапів» інвестиційної готовності на базі перспективних вітчизняних розробок в галузі агровиробництва;
- співпраця з IT-галуззю та розвиток інформаційних технологій для посилення конкурентоспроможності аграрного сектору;
- комплексна оптимізація фінансово-інвестиційного забезпечення;
- створення сприятливих умов для підготовки кадрів та навчання працівників для аграрного сектору економіки;
- максимальне забезпечення енергоефективності та ресурсозбереження виробництва та переробки аграрної продукції;
- застосування методів та інструментів торговельної політики для розвитку агропромислового виробництва та просування сільськогосподарських товарів на експорт;
- розвиток оптимальної інфраструктури підтримки діяльності у сфері агропромислового комплексу;
- формування ланцюгів доданої вартості на національному та міжнародному рівні, з метою підвищення ефективності виробництва вітчизняної продукції та створення нових робочих місць [7, с. 58].

Економічне зростання суб'єктів господарювання аграрного сектору національної економіки, особливо в умовах кризи, інтенсивне та цілеспрямовано обґрунтоване комплексне впровадження інновацій у виробничий процес, можливе за умов формування продуманого комплексу взаємопов'язаних галузевих довгострокових інноваційних проектів; фінансового та матеріального забезпечення наукової і науково-технічної сфери; створення привабливого, а головне функціонального інституційного середовища для здійснення і впровадження результатів наукових розробок; створення ефективних конкурентоздатних інформаційних центрів, з метою забезпечення необхідного інформаційного простору для малого та середнього агробізнесу; забезпечення контролю за дотриманням цільового використання засобів на розробку інновацій, визначення їх доцільності та відповідності екологічним, технічним та іншим вимогам.

Стан інноваційної діяльності в аграрній сфері знаходиться під значним негативним впливом деформації інституційного забезпечення інноваційної діяльності, цінових і структурних диспропорцій агропромислового комплексу, політичної, соціальної та макроекономічної нестабільності в країні.

На жаль, особливості вітчизняної інноваційної політики, в цілому, в продовж останніх двадцяти років, характеризуються значним зменшенням кількості та якості кваліфікованих наукових кадрів, значним скороченням обсягу фінансування наукових та науково-дослідних робіт, суттєве зменшення рівня наукоємності ВВП та експорту продукції, абсолютне нівелювання уваги до наукової діяльності, – все це ті фактори, які визначають, а точніше обумовлюють низький потенціал навіть не щодо підвищення, а хоча б збереження в найближчому майбутньому сучасного рівня конкурентоспроможності національної економіки країни, в тому числі і в аграрній сфері. Прикро, але рівень кадрового забезпечення науки та фінансовий масштаб національного сприяння розвитку наукової діяльності у країні періоду глибокої економічної кризи середини 90-х років минулого століття в нинішніх умовах реалізації політичної і економічної частин Угоди про асоціацію з ЄС виявляється для України стратегічним орієнтиром в її становленні, але вже переважно на довгострокову перспективу [7, с. 70].

Одним із основних показників, за яким сьогодні оцінюють країну, є конкурентоспроможність національної економіки. Науково-технологічний потенціал – визначальний чинник, який забезпечує та формує таку конкурентоспроможність і на загальнодержавному, і на регіональному рівнях, і на галузевому.

Конкурентні переваги підприємства за джерелами їх виникнення можна поділити на внутрішні і зовнішні.

Характеризуючи структуру внутрішніх конкурентних переваг підприємства можна виділити наступні види:

- виробничі, а саме: продуктивність праці, економність витрат, раціональність експлуатації основних фондів, забезпеченість матеріально-технічними ресурсами;
- технологічні, сучасність, досконалість, гнучкість технологічних процесів, використання досягнень науково-технічного прогресу;

- кваліфікаційні – професійність, майстерність, активність, творчість персоналу, схильність до нововведень;
- організаційні характеризується як сучасність, прогресивність, гнучкість, структурованість наявної організаційної структури;
- управлінські, передбачає ефективність і результативність діючої системи менеджменту, ефективність управління оборотними засобами, якістю, виробничими, закупівельними та збутовими процесами, дієвість системи мотивування персоналу;
- інноваційні – системи і методи розробки та впровадження нових технологій, продуктів, послуг, наявність і впровадження "ноу-хау".

До зовнішніх конкурентних переваг підприємства можна віднести наступні:

- інформаційні, тобто діючі на підприємстві системи збирання та обробки даних, ступінь поінформованості підприємства про стан і тенденції розвитку ринку;
- конструктивні, які представляють технічні характеристики продукції, її дизайн, упаковка;
- якісні характеризують рівень якості продукції за оцінками споживачів;
- кон'юнктурні обумовлюють ринкові умови діяльності, конкурентне середовище (кількість і поведінка конкурентів, гострота конкуренції);
- сервісні – рівень та якість послуг, що надаються підприємством;
- іміджеві – загальні уявлення споживачів про підприємство та його товари, популярність;
- цінові – рівень ринкової влади підприємства та можливості зміни цін;
- збутові – портфель замовлень, прийоми та методи розподілу продукції;
- комунікаційні передбачають канали і способи розповсюдження інформації про підприємство, наявність і використання зворотного зв'язку.

Сьогодні, посилення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу в умовах реалізації Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, потребує від не стільки відтворення в найближчій перспективі показників розвитку сфери науки та інновацій

рівня 90-х років минулого століття, скільки кардинальної зміни державою механізму до розв'язання проблем фінансового, технологічного та кадрового забезпечення наукових засад стимулювання інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Виклики, що постали перед Україною, актуалізують необхідність підвищення ролі сучасних технологій та виробництв, без яких буде вкрай важко досягти високих темпів економічного розвитку і скоротити існуюче відставання від провідних країн, оскільки в сучасній світовій економіці визначальним фактором конкурентоспроможності держави є рівень її науково-технічного та інноваційного розвитку галузей національної економіки.

В сучасному глобальному середовищі з високим рівнем інтеграційних процесів, саме стан розвитку високотехнологічної діяльності суб'єктів господарювання визначає конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

Важливим чинником конкурентоспроможності національної економіки, зокрема і аграрного сектору економіки має стати реалізація інноваційної програми на рівні держави, яка забезпечить ефективність використання виробничих ресурсів сільського господарства, підвищить ступінь адаптованості суб'єктів господарської діяльності до мінливого зовнішнього середовища, розширить їх можливості щодо виходу на нові, зовнішні ринки аграрної продукції, створить умови довгострокової стратегії сталого розвитку національної економіки тощо.

Конкурентоспроможність національної економіки як економічна категорія, має певні особливості, зокрема:

- конкурентоспроможність є головною метою кожного аграрного підприємства, яке засноване на поділі праці та товарному обміні і бере участь у світовому поділі праці. В свою чергу, конкурентоспроможність національної економіки проявляється у процесі міжнародних економічних відносин;

- конкурентоспроможність національної економіки як характеристика стану господарської системи має внутрішні витоки: вона народжується і розвивається у внутрішньому середовищі країни у процесі конкурентного змагання між суб'єктами економічних відносин;

- конкурентоспроможність визначається умовами економічного розвитку країни та залежить від здатності суб'єктів економічних

відносин використовувати ці умови з максимальною ефективністю для себе. Проте конкурентоспроможність національної економіки передбачає передусім високий рівень загального суспільного позитивного ефекту, для досягнення якого ефективність фірм та отримання ними високих прибутків є хоча й необхідною, але не достатньою умовою;

- конкурентоспроможність національної економіки виходить із соціально-економічної оптимальності, досягнутої в суспільстві, за якої позитивні надбання від ефективного використання матеріальних, трудових та організаційних ресурсів балансуються з виконанням соціальних та інших бюджетних програм;

- відповідальність за стан конкурентоспроможності національної економіки несе держава. Їй належить провідна роль у визначенні змісту та важелів економічної політики, дотриманні зобов'язань перед світовими організаціями та країнами-партнерами, а відтак і у застосуванні коригувальних механізмів, здатних абсорбувати негативні чинники внутрішнього та зовнішнього походження і не допустити погіршення соціально-економічних параметрів розвитку країни.

У системі світового господарства, нові виклики та нові тенденції, пов'язані з її глобалізацією, поглибленням нерівності між розвинутими країнами і рештою світу, зміною структури світової економіки, яка визначатиметься зміцненням нових центрів сили і зміною інститутів світового економічного порядку, зростанням дефіциту енергоресурсів і, відповідно, їхньої вартості, підвищенням ролі інфраструктурних чинників у соціально-економічному розвитку держав, дедалі більш жорсткими умовами міжнародної конкуренції в різних галузях економіки, яка охоплює не тільки товарні ринки, але й ринки капіталів, технологій і робочої сили, формують досить несприятливе середовище з огляду на економічні перспективи України.

У таких умовах енергоємність вітчизняної економіки, нестабільність світової кон'юнктури щодо українських товарів експортної групи, відсутність чіткої стратегії просування національних інтересів можуть стати вагомим чинником втрати конкурентних переваг, істотного уповільнення темпів росту ВВП при одночасному зростанні внутрішніх цін в Україні. Всім цим негативним тенденціям може завадити розробка дієвої державної концепції забезпечення розвитку інноваційної діяльності.

Забезпечення ефективного та дієвого інноваційного розвитку конкурентоспроможності аграрного виробництва, в умовах реформування аграрного сектору повинна в себе включати: створення сприятливих та реальних можливостей для впровадження нововведень у аграрному виробництві; забезпечення тісної взаємодії аграрної науки й процесу виробництва; стимулювання діяльності економічних суб'єктів у створенні та впровадженні прогресивних та високотехнологічних продуктів, виробничо-технологічних, організаційно-управлінських, економіко-екологічних інновацій; створення умов для забезпечення інноваційних проривів у землеробстві, рослинництві та тваринництві, селекційній роботі; мінімізацію інноваційних ризиків шляхом попередження й управління ними, застосування системи страхування; формування дієвої інфраструктури створення й поширення інновацій та їх трансферу у виробництво.

Загалом, інноваційній діяльності аграрних підприємств повинно передувати створення сприятливих умов господарювання, доступність і можливість кредитування. Підвищення інноваційної активності і інвестиційних можливостей зростає з розвитком інтеграційних процесів. Дослідження різних варіантів покращення економічного стану основних виробників аграрної продукції дозволило виявити основні напрями підвищення ефективності, за рахунок:

- використання внутрішніх резервів і можливостей (вдосконалення системи управління підприємством, оптимізація виробничих процесів і структури виробництва, реорганізація структури і застосування методів господарювання);
- державного регулювання і підтримки розвитку (цінове регулювання і створення цінового паритету, створення умов для можливості кредитування, вдосконалення податкової політики, реструктуризація бюджетних боргів).

Ознакою сучасного інноваційного розвитку аграрного сектору є така організація виробничих процесів, яка сприяє відновленню екологічного потенціалу аграрного виробництва, зменшенню його негативного впливу на навколишнє середовище, підвищенню родючості ґрунтів та їх якості, зменшенню забруднюючих викидів у атмосферу й водні ресурси, впровадженню технологій переробки відходів та безвідходних технологій.

Залучення наукових інновацій у сільськогосподарське виробництво передбачає здійснення витрат сільськогосподарськими підприємствами на придбання нових видів техніки, нових сортів та гібридів рослин, високопродуктивних порід тварин. Таким чином, для інноваційного розвитку є необхідною участь сільськогосподарських підприємств у фінансуванні науково-дослідних розробок чи шляхом безпосереднього замовлення проведення відповідних досліджень, чи шляхом закупівлі новацій.

Розглядаючи аспекти інноваційної діяльності аграрного сектору не можливо оминати увагою таке питання, як інтеграційні процеси агропромислового комплексу, де ключова роль відводиться таким поняттям, як концентрації та спеціалізації. Інтеграційні процеси в аграрному секторі можуть протікати двома напрямками, тобто вертикально та горизонтально.

Якщо говорити про вертикальну інтеграцію, прикладом якої є агрохолдинги, це провідні компанії з запровадження інновацій у аграрному виробництві.

Агрохолдинги охоплюють, як правило, весь цикл виробництва, переробку та реалізацію продукції й відзначаються цілеспрямованим відтворенням галузі на новій технологічній, організаційній і ресурсній основі, що дає значні переваги у впровадженні інноваційних продуктів.

Об'єктивні техніко-економічні переваги агрохолдингів: високий рівень продуктивності праці, економія капітальних і експлуатаційних витрат на одиницю площі, більші можливості для раціональної організації виробництва, використання техніки, досягнень науки і прогресивної практики, зберігання та реалізації продукції в кращі строки й вищої якості.

Одним із чинників, що зумовлюють успіх розвитку агрохолдингів, є налагодження ефективного менеджменту виробничих процесів, складовими якого виступають: підготовка та підвищення кваліфікації персоналу, управління ринковими ризиками, оптимізація фінансово-інвестиційної діяльності з урахуванням єдиної місії компанії й завдань на довгострокову перспективу, контроль за раціональним управлінням бізнес-процесами [3, с. 143].

Агрохолдинги як організаційна форма агробізнесу є досить суперечливою щодо доцільності її діяльності: з одного боку, вона забезпечує високу концентрацію ресурсів та оптимізацію економічних взаємовідносин між виробниками сировини та її переробкою, що в сукупності створює об'єктивні умови для підвищення рівня ефективності функціонування таких структур, але з іншого боку, агрохолдинги не зацікавлені у здійсненні довгострокових капітальних вкладень у сільськогосподарські угіддя та екологічному виробництві, бо вони не мають певних гарантій довготермінового використання земельних ділянок, що має змінитися із введенням в дію зняття мораторію на продаж та запровадженням повноцінного ринку землі.

Сьогодні багато дискусій на тему потрібні чи ні країні агрохолдинги. Однозначно потрібні, бо саме такі потужні компанії, як МХП, Кернел, Ukrlandfarming та інші є драйверами інноваційних змін та задають тон прогресивних перетворень на аграрному ринку.

Точне землеробство, інновації для управління землею та ERP-системи планування ресурсів підприємства стали визначальними технологічними трендами українського агросектору.

Сьогодні аграрії усвідомлюють: земля – головний бізнес-актив. Більше того, в Україні розвиваються системи з аудиту й обліку полів, аналізу цих даних через багаторівневі GIS-системи, які не поступаються закордонним аналогам. Ринок технологій точного землеробства в світі до кінця року досягне \$3,3 млрд, а до 2025 року він зросте до \$10,2 млрд. Наразі в Україні точним землеробством охоплено лише 15% сільськогосподарських земель. В Україні найактивніше впроваджують системи точного землеробства великі агрохолдинги та потужні компанії.

Ще один інноваційний пріоритет, в якому українські аграрії випереджають світових конкурентів, – це ERP-системи керування компанією та плануванням ресурсів. Здебільшого їх встановлюють масштабні агрохолдинги. Це зумовлено потребою розуміти ресурси та можливості величезних територій, земельних кластерів і необхідністю керувати великими колективами.

Основне завдання інновацій в агробізнесі є підвищення врожайності з гектара землі, оптимізація і автоматизація ключових бізнес-процесів та інше. Починається усе з пошуку необхідного рішення

або технології, вибору оптимального варіанту впровадження, запуску пілотного проекту, а завершується – масштабуванням на увесь бізнес, на всі підрозділи.

Пріоритетним напрямом інноваційного розвитку аграрного виробництва має стати створення земельного банку. Питання управління земельним банком здебільшого стають пріоритетними для бізнесу. Про це свідчить високий рівень інноваційної зрілості в цьому процесі серед аграрних компаній. Він спостерігався незалежно від розмірів компанії, типу та форми.

Необхідність створення земельного банку не викликає сумніву: постійно оновленні, доступні і отримувані через зручний інтерфейс інформаційні потоки про земельні ні процеси є передумовою ефективного землеробства та всього аграрного виробництва.

Підсумовуючи, зазначимо, що створення земельного банку дозволить інвестору отримати прозоре управління, управління ризиками та капіталізацію бізнесу. Топ-менеджмент закриває завдання консолідації земель та управління рентабельністю бізнесу через управління собівартістю у вигляді оренди. ОТГ, як новий учасник ринку, закриває завдання наповнення бюджету і розвитку регіону. Пайовики отримують кращу соціальну допомогу і таргетоване рішення запитів.

Слід зауважити, що вагомою ознакою інноваційного розвитку аграрного сектору економіки за рахунок інновацій є їх залучення до відповідних аграрних інноваційних кластерів.

Застосування моделі кластерного розвитку аграрного виробництва є перспективним саме тому, що основною метою та головною ідеєю таких технологій є створення конкурентних переваг аграрних підприємств і підтримка конкурентного середовища [5].

Реалізація кластерних інструментів та дієвих механізмів забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору національної економіки базується на визначенні взаємозв'язків між учасниками кластеру та між кластерами і організації взаємодії, які призведуть до створення адекватного та ефективного інноваційного середовища в аграрній сфері. В цілому використання в управлінні кластерною взаємодією наукового системного інтегратора забезпечує створення привабливого інвестиційного клімату, підвищення попиту на інновації, збільшення темпів комерціалізації інновацій тощо [8, с. 210].

Висновки

Глобалізація світового простору, розвиток інтеграційних процесів, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності та інші незворотні явища ставлять перед кожною країною, галуззю, окремим підприємством питання забезпечення конкурентоспроможності, вирішення якого лежить не в останню чергу в площині інноваційного розвитку, який можливий тільки на основі розробки відповідної моделі, яка має враховувати національні особливості агропромислового виробництва.

Становлення інноваційної моделі розвитку аграрного сектору національної економіки вимагає комплексного вирішення таких питань: поетапного підвищення рівня фінансування регіональної аграрної науки за рахунок усіх джерел з метою перетворення галузей агропромислового виробництва, зокрема сільського господарства, на високотехнологічні; підвищення результативності регіональної аграрної науки та створення потужного пакета конкурентоспроможних інновацій, насамперед нових агро- та біо- технологій; селекційних досягнень у рослинництві та тваринництві, сучасних технічних комплексів; формування економічних механізмів стимулювання попиту аграрних підприємств на інноваційну продукцію, пільгове кредитування ресурсів та кредитної підтримки й пільгового оподаткування інноваційних проєктів; підвищення рівня капіталізації інтелектуальної власності через уведення її об'єктів у господарський обіг та подальше використання результатів, отриманих від їхнього використання, на фінансування науково-дослідних розробок; створення гнучкої сучасної регіональної інноваційної інфраструктури, здатної разом з відповідною загальнодержавною інфраструктурою забезпечувати швидкий перехід від фундаментальних і прикладних досліджень до практичного застосування їхніх результатів у процесі діяльності агробізнесу.

Література

1. Гордієнко В.П. Інноваційний розвиток регіонів на основі технопаркової концепції / В.П. Гордієнко // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 37–44.
2. Глобальний конкурентний простір: [монографія] / О.Г. Білоус, Ю.М. Пахомов, І.Ю. Гузенко та ін.: Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима

- Гетьмана; Ін-т світ. Економіки і міжнар. відносин НАН України. – К.: 2007. – 680 с.
3. Данкевич А. Є. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів / Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 139–147.
 4. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – 854 с.
 5. Каніщенко Н. Г. Кластери в системі національної конкурентоспроможності / Вісник КНУ. Серія Економіка. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – № 85 – С. 14–16.
 6. Національні та глобальні детермінанти економічного зростання України: наукова доповідь / за ред. д.е.н. І.М. Бобух ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2018. – 390 с., Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/sr/299.pdf>
 7. Розвиток інноваційної системи України в європейському науково-технологічному просторі: наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України І.Ю. Єгорова ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2018. – 198 с.: Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/sr/302.pdf>
 8. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України: монографія / Н.М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.

РОЗДІЛ 7

КЛЮЧОВІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ І ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Одеський національний політехнічний університет
Станіславик О.В.*

На сьогоднішній день адміністрування сучасних підприємницьких структур вимагає комплексного системного підходу по численних робочих моментах і завданнях їх ефективного функціонування.

Важливість проблем управління, які зачіпають питання підвищення конкурентоспроможності, зумовлена і тим, що досягнення необхідного ступеня конкурентоспроможності виступає одним із ключових завдань вітчизняної політики нашої країни в області якості і управління.

Загальна стратегія тут полягає в необхідності всебічного розвитку адміністрування ключових позицій окремих суб'єктів, створення умов по максимальній зайнятості та ефективності витрачених ресурсів і трудової години з боку робочого колективу, формування для виробництва відповідної стимулюючої бази (що складається з комплексу як економічних, так і законодавчих заходів).

Все це є природним вектором розвитку української економіки в сфері посилення присутності на внутрішньому ринку вітчизняної конкурентоспроможної продукції.

Успішне виконання цього завдання спричинить за собою не тільки підвищення якості продукції, що випускається вітчизняним виробником, але і якісне зростання всієї економіки як в ключових, так і в тільки освоєваних галузях.

Більшість дослідників питань і проблем забезпечення конкурентоспроможності вивчають дане поняття крізь призму наступних положень:

1. Конкурентоспроможність характерна для деяких елементів економічної системи або підприємства [2].

2. Конкурентоспроможність – якість, властива певним підсистемам, пов'язана певним чином з іншими характеристиками цих підсистем, систем або компонентів.

3. Конкурентоспроможність і умови оцінки її рівня мають тісний зв'язок, оскільки не всі умови можливо врахувати в залежності від ситуацій і рівня оцінки конкурентоспроможності.

При оцінці конкурентоспроможності слід виділити перелік завдань і питань, які необхідно вирішити в процесі оцінки з метою досягнення максимально можливого результату [1].

4. Важливо визначитися із засобами і методами, які будуть використані в процесі оцінки конкурентоспроможності. Ці засоби і методи потрібно співвідносити з поставленими питаннями та завданнями, які потребують вирішення.

Для більш детального розгляду сформуємо наочну таблицю, яка відображатиме сучасні підходи відомих економістів до цього питання (табл. 1).

Таблиця 1. Зміст терміну «конкурентоспроможність»

Автор, видання	Зміст визначення
Шевченко Л.С. «Конкурентное управление»	Конкурентоспроможність – здатність окремого суб'єкта випереджати свого суперника в досягненні поставлених цілей на конкурентному ринку.
Буркинський Б.В. «Конкурентоспособность продукции и предприятия»	Конкурентоспроможність – комплекс економічних характеристик, які орієнтовані на потреби споживачів і можливості конкурентів, знання стану і тенденцій розвитку ринку, вміння створювати такий товар і так доносити його до споживачів, щоб вони надали йому перевагу порівняно з іншими товарами конкурентів.
Василенко В.А., Ткаченко Т.І. «Стратегічне управління»	Конкурентоспроможність – здатність організації домагатися своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями діють інші організації.
Фатхутдинов Р.А. «Система менеджмента»	Конкурентоспроможність – властивість об'єкта, яка характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку.

Закінчення табл. 1

Грещак М.Г., Колот В.М., Наливайко А.П., Покропивний С.Ф. та інші. «Економіка підприємства»	Конкурентоспроможність – властивість об'єкта задовольняти певну конкретну потребу в порівнянні з аналогічними об'єктами даного ринку.
Ярош А. «Конкурентоспроможність регіонів та еволюція регіональної політики Європейського Союзу»	Конкурентоспроможність – здатність до досягнення успіху в економічному суперництві.
Гранатуров В.М., Осипов В.М. «Удосконалення системи визначень у сфері конкурентоспроможності»	Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується можливістю реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби певного ринку.
Економічний словник-довідник. За ред. док. екон. наук, проф. С.В. Мочерного	Конкурентоспроможність – здатність діяти в умовах ринкових відносин й отримувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки продукції на високому якісному рівні.
Нешитой А., Сухарев О. «Конкурентоспособность и условия воспроизводства»	Конкурентоспроможність (у широкому значенні) – кількісна та якісна характеристики показників, які визначають соціально-економічний розвиток країни та потенціал її подальшого розвитку та удосконалення. Конкурентоспроможність (у вузькому значенні) – кількісна та якісна характеристики продукції, яка виробляється товаровиробниками і відповідає середнім для даного ринку показникам витрат і якості товарів, що постають на ринок.
Кардаш В.Я. «Маркетингова товарна політика»	Конкурентоспроможність визначає можливість продажу товару на визначеному ринку.

Зрозуміло, що «стисла» інформація про предмет, яка вміщується у визначенні, не може дати досить повного знання про об'єкт дослідження. Вивчити яку-небудь науку тільки за її визначеннями неможливо. Разом з тим, розкриваючи головне у предметі, визначення дозволяє виділити даний предмет, відрізнити його від інших, застерігаючи від змішання понять, плутанини в міркуваннях.

Розмаїття авторських позицій щодо визначення сутності поняття «конкурентоспроможність» пов'язано:

- по-перше, з ототожненням конкурентоспроможності підприємств і продукції;
- по-друге, з масштабами розглянутої конкурентоспроможності: на регіональному, національному або світовому ринках (підприємство, галузь, країна);
- по-третє, з підміною одного поняття іншим (конкурентний статус, конкурентний рівень);
- по-четверте, з характеристикою якої-небудь однієї складової конкурентоспроможності підприємства: виробничого, трудового потенціалу й ін.

Загострення конкуренції на ринках вимагає від менеджменту підприємницьких структур забезпечувати необхідний рівень конкурентоспроможності.

Ще А. Сміт назвав вільну конкуренцію «правилом невидимої руки», оскільки саме вона, на думку вченого, управляє діями людей через їхні інтереси, визначає ситуацію на ринку, успіх (невдачу) всіх його учасників і, тим самим, (найкращим способом веде до вирішення суспільних проблем, максимально вигідним як окремим особам, так і суспільству в цілому.

Конкуренція – суттєва риса видів діяльності, в яких відбувається зіткнення інтересів (політика, економіка, наука, спорт та ін.). На сучасному етапі економічного розвитку завдяки впливу складних і швидкоплинних ринкових змін з'явилися більш сучасні та досконалі визначення поняття конкуренції. Так, у своїх працях Г. Азоев пропонує розуміти під конкуренцією суперництво на якому-небудь терені між окремими юридичними чи фізичними особами (конкурентами), заінтересованими в досягненні однієї і тієї ж мети. З точки зору господарської організації такою метою є максимізація прибутку в результаті легальних дій з метою завоювання переваг споживача.

На думку Р. Фатхутдінова, конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для отримання перемоги чи досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах.

Усесвітньо відомий економіст М. Портер розглядає конкуренцію як динамічний процес, що безперервно змінює ландшафт, на якому

з'являються нові товари, виробничі процеси і ринкові сегменти. Він також розглядає конкуренцію як систему взаємодії п'яти сил: конкурентів у галузі, тобто суперництво існуючих фірм; потенційних конкурентів, що обумовлено загрозою входу нових фірм на ринок; покупців (наприклад, спроби зменшити ціну); постачальників, під впливом яких виникає загроза підвищення ціни чи зниження якості їх продукції, сировини тощо; замінників (їх виробництво сприятиме різкому зниженню прибутків у галузі).

Аналіз наведених та інших відомих тлумачень сутності конкуренції дозволяє розглядати зазначену економічну категорію як, по-перше, функціональну умову розвитку ринкових відносин; по-друге, змагальність суб'єктів ринку за найбільш вигідні умови виробництва і продажу продукції; по-третє, елемент зовнішнього оточення фірми.

Конкуренція між товаровиробниками здійснюється через отримання конкурентних переваг, рівень яких визначається поняттям конкурентоспроможності. Тлумачення даної економічної категорії різними науковцями також не відрізняється одноставністю. Конкурентоспроможність виробника є відносною характеристикою, яка відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від підприємств-конкурентів як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.

Згідно з визначенням А.А. Томпсона, А. Дж. Стрікланд компанія є конкурентоспроможною завжди, коли має переваги перед конкурентами в залученні споживачів і захищена від дії конкурентних сил. Існує безліч джерел забезпечення конкурентоспроможності: пропозиція кращої продукції на ринку, надання кращого обслуговування споживачу, забезпечення більш низьких, ніж у конкурентів витрат, краще територіальне розташування, володіння власною технологією, випуск продукції з властивостями або зовнішнім виглядом, більш привабливим для споживачів, більш короткий час розробки та випробувань нової продукції, володіння популярною торговою маркою і високою репутацією, а також пропозиція споживачеві більшої реальної цінності грошей (сполучення високої якості, гарного обслуговування і прийнятної ціни)».

Збалансований розвиток окремих підприємств в умовах ринкової економіки вимагає комплексних рішень і всебічного підходу до формування їх конкурентної стратегії.

У переважній більшості наукових праць в галузі стратегічного менеджменту конкурентна стратегія сприймається як певний набір прийомів правил, спрямованих на утримання постійно високого рівня ефективності як самого суб'єкта, так і продукції, що випускається в умовах постійно мінливої ринкової ситуації.

З огляду на даний підхід конкурентна стратегія підприємств повинна вирішувати такі завдання:

- забезпечити довгострокову стійкість і стабільність виробництва;
- виробляти необхідні фінансові резерви для можливого подальшого кредитування;
- випускати продукцію, затребувану в поточних умовах ринку;
- не допускати втрати ніші ринку;
- забезпечувати можливості по модернізації обладнання.

Виходячи з цього, при формуванні конкурентної стратегії слід виділити конкретні чинники і переваги гарантовано забезпечують стратегічний успіх.

Стратегічний успіх економічного суб'єкта залежить від володіння тривалим і стійким конкурентною перевагою.

Тривалість конкурентної переваги безпосередньо залежить від здатності суб'єкта забезпечити захист власної продукції від копіювання конкурентами.

Стійкість конкурентної переваги обумовлюється наступними факторами: джерелом переваги, кількістю джерел, можливостями підприємства знаходити нові джерела конкурентної переваги [3].

Слід враховувати, що формування конкурентної переваги зачіпає всі сфери діяльності суб'єкта господарювання: від оптимізації виробництва до внутрішнього адміністрування.

Можна виділити два підходи до виявлення конкурентних переваг і формування конкурентної стратегії, що забезпечують стратегічний успіх на ринку: ринкова орієнтація і ресурсна орієнтація.

Прихильники ринку – це фахівці Гарвардської економічної школи (серед них М. Портер). Вони впевнені, що висока конкурентоспроможність і успіх реалізації економічним суб'єктом своїх товарів та послуг

безпосередньо залежить від чіткого опрацювання ринків збуту по одній із запропонованих оптимальних стратегій:

1. Завоювання лідерства шляхом максимального зниження виробничих і логістичних витрат;
2. Лідерство через диференціацію пропонованих сервісів, що створює широкі можливості щодо співпраці з кожним клієнтом;
3. Конкретизація переваг на одному напрямку по відношенню до строго певної купівельної групи. Вузька спеціалізація продукції, що випускається.

Цілком очевидно, що стратегічний успіх будь-якого економічного суб'єкта досягається при оптимальній взаємодії двох чинників: привабливості і конкурентної позиції фірми в своїй профільній галузі.

Ступінь конкурентоспроможності впливає з володіння сукупністю конкурентних переваг, які можуть включати в себе наступні позиції:

1. Мінімальні витрати при виробництві нового продукту і визначення для нього оптимального споживчого сегмента;
2. Логістичні переваги суб'єкта (географічне розташування, рівень доступності різних транспортних маршрутів);
3. Ступінь диверсифікації виробництва і вертикальна інтеграція всього виробничого циклу у виробленні керівництвом центральний стратегічної лінії;

Для досягнення високих результатів необхідно розробити привабливу конкурентну позицію щодо галузі, конкурентів і своїх можливостей.

Ресурсний підхід до пошуку основ стратегічного успіху розглядається як альтернатива ринково-орієнтованої схемою розробки стратегії.

Виходячи з думки прихильників ресурсного підходу (Р. Холла, Е. Рюллі) чітко пророблена стратегія по відношенню до конкретних факторів ринку збуту не гарантує довготривалого домінування [4].

Крім того вони відзначають, що формат ринкового підходу недостатньо розкриває організаційні, соціальні та науково-психологічні чинники в стратегії забезпечення максимальної ефективності у виробництві (наприклад, внутрішньофірмову структуру, соціальні аспекти управління, ресурсозабезпечення і поведінку персоналу, який безпосередньо бере участь в реалізації стратегії).

Сьогодні ресурсний підхід до стратегії розвитку базується на постулаті, що позиції фірми безпосередньо пов'язані з її ресурсним потенціалом. Точніше, основними факторами успіху в конкурентній стратегії є ресурси і раціональність управління ними.

З цього випливає, що довгострокова стратегія розвитку конкурентоспроможності окремого суб'єкту залежить від оптимального комбінування ресурсів і здатності керівництва компанії грамотно управляти ними: швидше, ефективніше і в більш оригінальному форматі, ніж чим у конкурентів.

Особливу увагу модель відводить фактору часу. Воно є ключовим для досягнення успіху на ринку з високим конкурентним потенціалом, особливо в високотехнологічному середовищі.

З цього випливає, що ресурсний підхід щодо конкурентної стратегії розвитку підприємства базується на підставі того, що кожний суб'єкт господарювання в залежності від ринку володіє різним ресурсним потенціалом, виробничими факторами і напручує в процесі здійснення діяльності свої головні переваги: кваліфікацію персоналу, оснащеність сучасним обладнанням, логістичну оптимізацію та ін. Причому весь цей комплекс працює виходячи з конкретних стратегічних цілей.

Оригінальніше і ефективне поєднання ресурсів в порівнянні з конкурентами, отримало назву ключової компетенції.

На відміну від ринкового підходу, ресурсний підхід базується на твердженні, що ринкове становище суб'єкта визначається його ресурсним потенціалом, тобто основою при виборі стратегії є ресурси підприємства і управління ними. Відповідно, в рамках цього підходу стверджується, що конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі залежить від правильного вибору ресурсів і здатності здійснювати комбінацію ресурсів краще, оригінальніше і швидше за конкурентів. Особлива увага приділяється фактору часу, який може грати вирішальну роль в досягненні конкурентного успіху, особливо у високотехнологічних галузях.

Методика розробки конкурентної стратегії в даному підході повинна відповідати на наступні питання:

1. Як ключовими компетенціями володіє суб'єкт?

2. Як довго дані компетенції будуть технологічно актуальні і затребувані в загальній стратегії фірми?

3. Якими засобами можна розширити можливості по ключових компетенціях?

4. Чи має суб'єкт можливість на базі своїх ресурсів створити нові комбінації ресурсів, які в подальшому зможуть стати ключовими компетенціями?

5. Чи є потреба в нових ресурсах для підвищення своєї конкурентоспроможності і які інвестиції для цього необхідні?

6. Де шукати нові можливості для створення нових ключових компетенцій?

7. Чи є недосконалі ринки факторів виробництва, які фірма може використовувати краще?

8. Яка технологічна підстава у ключових компетенціях конкурентів?

9. Які кошти і можливості є по копіюванню досягнень і нейтралізації переваг конкурентів по ключових компетенціях?

10. Якими стратегічними можливостями повинен володіти суб'єкт для успішного формування нових ключових компетенцій.

Заходи щодо збереження ключових компетенцій здійснюються за різними напрямками. В якості прикладу: перекриття доступу до певних ресурсів, створення ситуації неможливості альтернативного застосування конкретних матеріалів за допомогою обмеження по прийому, нав'язування виключно оригінального алгоритму по комбінуванню ресурсів.

Ефективність подібних заходів впливу безпосередньо залежить від стану ресурсного ринку і можливості суб'єкта щодо обмеження доступу до необхідних ресурсів і матеріалів з боку конкурентів [4].

Це відбувається внаслідок недосконалості ринку ресурсів, в умовах обмеженості доступу до необхідних ресурсів і домінуючого положення окремих фірм в ресурсозабезпеченні.

Виходячи з викладеного необхідно зробити висновок, що ресурсо-орієнтований підхід до вибору конкурентної стратегії не повинен розглядатися як альтернатива ринковим, з огляду на те що він не може прогнозувати в ринковому середовищі роль інших складових по конкурентним перевагам: спеціалізації масштабів діяльності, оптимальній моделі інтеграції тощо).

Даний висновок обґрунтований тим, що цінність ресурсів проявляється тільки в контексті здійснення певних видів діяльності, з метою досягнення конкурентних переваг. При цьому конкурентна цінність ресурсів може збільшуватися і зменшуватися за допомогою змін в технології, поведінці конкурента або вимог споживачів. Таким чином, на нашу думку, можна позначити взаємозв'язок цінності ресурсу зі структурою галузі та з ринковою ситуацією.

В цілому, ресурсна стратегія розвитку повинна включати всі перераховані ключові розробки. Проте одночасно з цим не варто забувати і значення нематеріальних ключових компетенцій по досягненню довготривалого успіху і конкурентоспроможності окремо взятого економічного суб'єкта. Методологічні підходи до розгляду даної стратегії виражаються в поетапності її опрацювання і полягають в такому [5]:

1. Аналіз внутрішніх резервів, об'єктивних переваг і слабких сторін.
2. Аналіз зовнішнього середовища.
3. Визначення напрямів і цілей у розвитку суб'єкта.

Варто зазначити, що більш детальний аналіз і опрацювання різних конкурентних стратегій, зіставлення їх характеристик один з одним, вибір найбільш релевантної, підвищує шанси на позитивний результат всієї діяльності. Це допомагає уникати спочатку програшних стратегій і неправильних рішень в стратегії виграшній.

Окремо варто звернути увагу на конкурентну стратегію проникнення і присутності на ринку.

Концептуальні дії щодо формування даної стратегії полягатимуть в такому [6]:

1. Прийняття рішення керівництвом про виведення своєї продукції на ринок з визначенням цілей і напрямів розвитку.
2. Структурна характеристика галузі та продукту, що випускається.
3. Облік індивідуальних параметрів суб'єкта.

Виходячи з усього вищевикладеного, можна зробити наступні висновки:

1. Вибір конкурентної стратегії неможливий без усвідомлення і побудови чіткої концепції щодо поетапного розвитку суб'єкта. При цьому одночасно повинні враховуватися безліч факторів і змінних: тимчасовий чинник, логістичний фактор, купівельна спроможність населення, висновки з минулих стратегій і т.д.

Конкурентна стратегія визначається видами діяльності та їх взаємодією. Необхідний порядок внутрішніх видів діяльності ґрунтується на конкурентних можливостях самого суб'єкта: виробничих ланцюжках, кваліфікації персоналу, якості адміністрування і загальному напрямку розвитку виробництва.

2. Конкурентна стратегія не тільки визначає характер взаємодії виробничих ланцюжків і активів, але також по відношенню до конкурентів. Ланцюжки цінності відрізняються головним чином видами діяльності по створенню, виробництву і реалізації продукції на ринку і управління цими процесами.

3. Застосування розглянутих стратегій неможливо без певної міри ризику. Найчастіше ризик виникає через відсутність об'єктивних даних про можливості конкурентів, упереджену оцінку власного потенціалу, непередбачувані кардинальні зміни на ринку збуту, різні зовнішні форс-мажори (поява нових дешевих технологій, громадські протести, війни, революції та ін).

На закінчення відзначимо, що ефективний менеджмент при виробленні оптимальної конкурентної стратегії базується на: наявному масиві об'єктивної інформації стосовно всіх напрямків передбачуваної діяльності, кваліфікованому адмініструванню, технологічній оснащеності і злагодженості роботи трудового колективу та ефективній взаємодії структурних підрозділів не тільки в умовах сприятливого ринкового середовища, а й з урахуванням можливостей, що відкриваються і перспектив.

Література

1. Бочкарева О.А. Анализ отдельных составляющих потенциала конкурентоспособности предприятий // Вестник СГСЭУ. 2012. № 1 (40). – С. 24-37.
2. Завьялова Е.М. Методические основы оценки конкурентоспособности управления промышленным предприятием // Вестник СГСЭУ. 2009. № 5 (29). – С. 17-31.
3. Федцов В. Г., Федцов В. В. Менеджмент в предпринимательской деятельности: учеб. пособие. – М.: Рус. деловая лит., 2003. – 256 с.
4. Гурков И. Б. Стратегический менеджмент организации. – М.: ТЕИС, 2004. – 239 с.

5. Ковтуненко К.В. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності (для магістрів) / К.В. Ковтуненко, О.М. Коваленко, О.В. Станіславик та ін.; за ред. К.В. Ковтуненко. – Київ: «Центр учбової літератури», 2018. – 505 с.
6. Коваленко О.М. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: Монографія. Вип. 3 / О.М. Коваленко, Є.І. Масленніков, Е.А. Кузнєцов, Ю.М. Сафонов, С.В. Філіппова та ін.; за ред. д.е.н., доц. О.М. Коваленко, д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. – 634 с.

РОЗДІЛ 8

АНАЛІЗ НОРМАТИВНИХ ЗАСАД ТЕРМІНОЛОГІЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

*д.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Волощук Л.О.*

*аспірантка,
аспірантка кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Носовець О.І.*

З моменту виникнення кейнсіанської теорії держава посіла важливе, а інколи та в деяких питаннях провідне, місце в стимулюванні та протидії будь-якій активності, різноманітних процесів та явищ в колі свого впливу, завдяки чому вона направляє дію ринкових сил на виникнення соціальних результатів, отримання відповідних та породжуваних ефектів від її впливу належить державному втручання в ринковий механізм та породженню соціальної справедливості в її нинішньому розумінні. Визначення напрямків руху, набуття певних характеристик розвитку держави в цілому та всіма її рівнями відбувається в сфері повноважень органів влади та законотворчих процесів.

Ефективність здійснення державної політики з різноманітних питань задається на рівні верховного законодавчого органу в частині формування її засад і принципів та забезпечується на рівні центрального виконавчого органу в частині визначення переліку завдань та розподілу функціонального забезпечення виконання на досягнення поставлених цілей, а результативність її реалізації оцінюються за результатами роботи місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

В сучасному світі при стрімко набираючому темпі зростання інноваційної активності підприємництва долати до глобального наукового процесу, в якому в першу чергу зацікавлений великий бізнес, сприяє перебудові глобальної економіки та переходу на новий рівень побудови суспільства [1] за наявності обґрунтованої необхідності проведення макроекономічної політики для довгострокового росту, уникнення інфляції та рецесій [2].

Так входження на шлях розвитку, побудованого на інноваціях, починається з оцінки поточного стану економічної системи країни, чіткого цілепокладання, розробки плану переходу з його поетапним розбиттям завдання і покликані на їх виконання програми та приписом очікуваних результатів з метою здійснення план-фактного аналізу в оцінці результативності та досяжності поставленої цільової установки, створення та організації роботи системи інституційного забезпечення та її відповідного функціонального апарату з проведенням за необхідності реформування, приведення у відповідності до покладених цілей та визначених завдань нормативно-правової бази, моніторинг та втручання в процес реалізації програм, поетапна оцінка результатів, виявлення «слабких» місць трансформації економіки, перегляд планів та термінів, злам поглядів, зміна парадигми.

Відповідно результати являються метою діяльності, критерієм оцінювання виконання завдань, плану та, як наслідок, їх отримання потребує контролювання з метою підвищенні досяжності заданих цілей, а визначення та оцінка через порівняння відповідності отриманих бажаним підставою для виміру результативності, винятком з чого не є і інноваційна діяльність.

Відсутність системної інноваційної політики, що здатна забезпечити узгодження політичних, економічних, соціальних, технологічних та інших змін [3] надає статус не пріоритетності вектору інноваційного розвитку. Постійне вдосконалення інноваційної законодавчої бази не відзначається ефективністю в усуненні недосконалості, фрагментарності та неузгодженості окремих законів в інноваційній політиці держави.

Провідний закон, що регулює інноваційну діяльність є абсолютно декларативним документом і може бути лише не дуже вдалим термінологічним довідником [3].

Нормативно-правове поле характеризується рядом вад, породжуючи нові ускладнення для провадження комерціалізації наукових розробок та розвитку суб'єктів господарювання і, як наслідок, інноваційно-орієнтованого розвитку держави в цілому [4].

Основні проблеми системного господарського-правового регулювання відносин в інноваційній сфері та загальна визнаність серед науковців та спеціалістів економіко-правової сфери непослідовності, фрагментарності, низьких рівнів системності та ефективності відображена в працях вчених, науково-теоретичні доробки правової науки та економіко-орієнтовані практичні рекомендації щодо реформування процесу законотворення з досліджуваної тематики яких, покликані забезпечити проходження інноваційної трансформації держави, в тому числі при наявності орієнтації на становлення смарт-державою, на які також опирається в своїх дослідженнях Ю.Є. Атаманова [5], наведені в працях вчених: С.С. Алексєєва, С.І. Архіпова, О.А. Беляневич, А.І. Бобкової, О.М. Вінник, В.О. Вітушка, М.В. Волинкіної, В.М. Гайворонського, В.М. Горшенєва, Д.В. Задахайла, О.Р. Зельдіної, І.О. Зеніна, Г.Л. Знаменського, Н.С. Кузнєцової, А.В. Малько, В.К. Мамутова, І.Е. Маміюфи, М.М. Марченко, Н.І. Матузова, Н.М. Мироненко, О.П. Орлюк, О.А. Підопригори, Б.І. Пугінського, М.П. Рабиновича, В.П. Рассохіна, М.П. Ринга, О.Е. Сімсон, І.В. Спасибо-Фатєєвої, Є.О. Суханова, Ю.К. Толстого, Є.П. Торкановського, О.Д. Святоцького, Р.О. Халфіної, О.Ф. Черданцева, К.В. Шундікова та ін.

Окрім вивчення інновацій як основного результату будь-якої діяльності, що зазнає відповідності ознакам інноваційності, проваджуваного низкою вчених зарубіжних та вітчизняних шкіл, зокрема: Э. Абель, Г.Г. Азгадьова, Б. Бернанке, О.В. Костіна, Г.І. Калитич, В.М. Коновалова, М. Портера, Б. Санто, Д.В. Соколова, А.Б. Титова, Н.М. Шабанова, Р.А. Фатхурдінова [6] та як основоположного, творчого результату базованої на їх комерційному втіленні та промисловому виробництві діяльності поняття, більшість вчених займалися та загалом продовжують дослідження так званої «надбудови» всестороннього опрацювання сфери формування результатів організованого комерціалізованого запровадження наукових розробок, зокрема: Є.А. Бельтюков, Л.О. Волощук, В.І. Захарченко, С.М. Ілляшенко, К.В. Ковтуненко, І.О. Кузнєцова, Н.С. Поповенко, О.І. Продіус,

Г.Б. Свінарєва, І.П. Сидорчук, В.В. Стадник, І.В. Федулова, С.В. Філіппова, Н.І. Чухрай [7-11], не зачіпаючи в їх глибинному сенсі поняття результатів забезпечення втілення інновацій в масовості застосування, продукування, розповсюдження та споживання їх продукту та продукції.

Інноваційні правовідносини – це врегульовані нормами права суспільні відносини, пов'язані зі створенням, комерціалізацією інноваційних продуктів та їх реалізацією як інновацій, які виникають у процесі організації та здійснення інноваційної діяльності й закінчуються успішним упровадженням інноваційних продуктів як інновацій. Інноваційні правовідносини мають комплексний характер, об'єднуючи низку простих, однорідних відносин, які складаються протягом здійснення інноваційного циклу [5].

Визначенням інноваційних правовідносин, поданим Ю.Є. Атамановою в результаті дослідження проблем господарсько-правового регулювання відносин між суб'єктами інноваційної та науково-технічної діяльності, підкреслюється результативність (отримання результату) провадження інноваційної діяльності та перекликається, в свою чергу, з вузькою законодавчо затвердженою термінологією вітчизняного нормативно-правового поля щодо результатів втілення прикладної цінності інновацій від діяльності з її комерційного використання.

Одночасно з недосконалістю законодавчої бази в науковій літературі багато говориться про результативність, продуктивність, ефективність здійснення інноваційної діяльності, при цьому не зазначається та не визнається засадничого для оцінки за вказаною діяльністю поняття – чіткого формулювання результату й визначення проявів і різновидів його ефектів введення досягнень НДДКР в системи господарювання підприємств та держави як таких та як показників виконання завдань та ступеню досягнення цілей.

За наявності широкого ємного теоретичного обґрунтування понятійного апарату інноваційної діяльності доцільно провести дослідження практичного застосування наукових доробків та міжнародних практик у законодавчому регламентуванні провадження інноваційної діяльності на предмет їх врахування та впровадження за наявною необхідністю виявлення ступеню співвідношення пропису теоретико-методологічних канонів формування поняття результатів інноваційної

діяльності вітчизняного законодавства з міжнародними стандартами.

Відповідно існує і залишається нагальною необхідність проведення аналізу законодавчо затвердженої термінології з регулювання інноваційної діяльності щодо визначення результатів такої діяльності з метою оцінки підготовленості за інноваційною законодавчою базою держави до отримання результатів і результативності від комерціалізації розробок й сприяння розгортанню інноваційних процесів і розвитку в Україні та практичного застосування досягнень інноваційної науки в формуванні та здійсненні державної політики з відповідних питань на підтвердження державної направленості на інноваційний тип розвитку за ознакою виведення результатів такої діяльності та оцінки доцільності комерціалізації наукових розробок.

Підприємства можуть займатися інноваційною діяльністю за цілим рядом причин. Їх цілі можуть відноситися до продуктів, ринків, ефективності, якості або до здатності навчатися і здійснювати зміни. Виявлення мотивів до інноваційної діяльності та їх значимості корисно для вивчення рушійних сил інноваційної діяльності, таких, як конкуренція або можливість проникнення на нові ринки. Відомості про цілі можуть служити, крім того, джерелом додаткової інформації про властивості інновацій різних типів [12] та лягати в ґрунтоутворюючу основу засад законотворчих процесів та бюджетування суб'єктів різних рівнів господарювання. В рамках даної наукової розвідки проведемо дослідження нормативно-правового поля забезпечення інноваційної діяльності та визначення її результатів.

Розвиток інноваційної діяльності є одним з найважливіших системних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та національної безпеки держави [13], що говорить про відповідність постановки мети та проблеми, потребуваної розв'язання, на державному рівні принципам SMART-методу побудови і описання цілей та потребам цільової установки, економічної системи та суспільства.

Побудову інноваційної моделі економіки визнано на державному рівні стратегічним пріоритетом країни. Передумови для її запровадження законодавчо закладені в низці нормативно-правових актів, спрямованих на стимулювання та державну підтримку інноваційної діяльності, серед яких закони «Про інноваційну діяльність» [14], «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» [10; 15],

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [16] та ін.

Розвиток інноваційної політики, в наступному, інноваційного сектору відповідає пріоритетам державної політики, визначеної відповідними Законами України та постановою Кабінету міністрів України «Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на ... рік (бюджетної декларації)».

За самою ж державною оцінкою стану інноваційної трансформації економіки України, досі доцільно позначуваної в нормативних актах [13], результати аналізу свідчать про відсутність належної підтримки інноваційної діяльності в країні, основною проблемою при цьому є не сформованість інноваційної інфраструктури [13].

Значною мірою ефективність державної політики з формування та розвитку інноваційної інфраструктури знижується внаслідок її безсистемності, неналежної обґрунтованості, відсутності чіткого розмежування завдань між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, нескоординованості їх діяльності, відсутності міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків [13], оцінка якої залишається актуальною для всіх рівнів, об'єктів, суб'єктів та середовища інноваційної діяльності.

У рамках державних програм розвиток інноваційної інфраструктури не визначено як окрему проблему, їх заходи спрямовані на створення окремих інноваційних структур [13].

За наявності достатньої кількості програм в рамках сформованої загальної концепції орієнтації на інноваційний шлях розвитку, затверджених та приведених у виконання, починаючи з визнання та розпочатку побудови інноваційної інфраструктури з відповідних технопарків у 1996 р. [17] та Концепції створення інноваційної інфраструктури на 2008 – 2012 від 2007 р. [13] на ряду з концепціями: Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку від 1999 р. [18], Концепцією розвитку національної інноваційної системи від 2009 р. [19], Концепцією реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015-2019 рр. від 2015 р. [20], – Україна вже мала б знаходитися не на стадії пожинання перших плодів трансформації економіки при всіх недоліках та зволіканнях, а мати сформовану відпрацьовану систему інноваційного розвитку та полегшене входження економіки на вищі технологічні уклади.

Від правильного роз'яснення інноваційної діяльності та суміжних понять на законодавчому рівні залежить державне регулювання та розробка ефективних програм зі стимулювання розвитку та розширення сфер застосування досягнень даного виду діяльності та підвищення ефективності роботи задіяних у національному господарстві його суб'єктів.

В усій інноваційній науці інновації виступають опірним поняттям для всякого подальшого розгляду будь-чого пов'язаного з їх виникненням, обробкою, розповсюдженням, доведенням, впровадженням, задіянням, модифікацією, розвитком, необхідними та супутніми, природними та побічними, ініційованими, спонуканими та неочікуваними, безпосередніми та опосередкованими змінами, процесами та явищами, доцільно визначаючи необхідність початку наукових пошуків за зазначеною тематикою розпочати їх зі змістовного аналізу даного поняття за нормативними актами (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення міжнародними стандартами та вітчизняним законодавством економічної категорії «інновація»

Законодавчий акт	Визначення категорії «інновація»
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Інновація – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно – технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.
Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності, ст. 3	Інновація – введення у вжиток будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару або послуги) чи процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діяльності підприємства, організації робочих місць чи зовнішніх зв'язків.
Зелена Книга про інновації	Інновація розглядається як синонім, що позначає успішне виробництво, впровадження та експлуатацію нововведення в економічних та соціальних сферах. Вона пропонує нові шляхи вирішення проблем та, таким чином, дозволяє задовольнити потреби людини і суспільства.
Керівництво Осло	Інновація – введення у вживання будь-якого нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках.

Джерело: систематизовано авторами на засадах джерел [12; 14; 21; 22]

З таблиці видна позиція законодавчої влади України у закріпленні за терміном «інновація» різновидів технологічних інновацій в головному законі з регулювання інноваційної діяльності та також і нетехнологічних в головному методологічному документі зі збору, аналізу та інтерпретації інформації щодо неї, роблячи можливим розгляд під результатами дослідженого виду економічної діяльності інновацій як джерела породження новіших сформованих, оформлених та готових до впровадження нових знань (наприклад, ноу-хау) та науково-дослідних розробок, без його юридичного закріплення.

Дефініції інновацій в міжнародних посібниках методологічного рекомендаційного характеру відрізняються об'єктно-предметним підходом до визначення в Керівництві Осло та перекликаються з методологічними положеннями зі статистики інноваційної діяльності та інтегральним (системним) в Зеленій книзі про інновації, акцентуючи увагу на масштабі наслідків від проведення інноваційних змін, свідчаючи про більше на сьогоднішній день закладання в їх визначення отримання ефектів від впровадження, тобто результатів від здійснення інноваційної діяльності.

Здійснення правового аналізу прогалин у законодавчому регулюванні, узгодженості законодавчих актів, їхньої оцінки відносно правового статусу суб'єктів інноваційної системно необхідно почати з основного документу, забезпечуючого статистичний облік інноваційної діяльності на державному рівні.

Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності, що містять завдання, основні терміни та пояснення, перелік основних розрахункових показників зі статистики інноваційної діяльності та методологію проведення державних статистичних спостережень, порядок розроблення і поширення їх результатів, принципи та критерії формування сукупності звітних одиниць [23], залишаються чи не єдиним практичним інструментом оцінювання результативності інноваційної діяльності у кількісному вимірі інтенсивності її протікання, застосовуваного керівними органами, але не містить жодного показника оцінки самих результатів.

Оновлення статистичної методології відповідних спостережень за інноваційною діяльністю, датоване початком 2019 року, не принесло особливих змін в методології та інструментарії їх проведення, окрім

засадничих для обліку та оцінки результатів, заснованої на впровадженні інновацій, діяльності перетворень, у визначенні мети проведення державного статистичного спостереження інноваційної діяльності за формами № 1-інновація та № 1НН, відображене в табл. 2.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика цілепокладання та результатів проведення статистичного спостереження за інноваційною діяльністю у відповідності до періодів внесення змін до методологічних положень

	Звітна форма	
Рік	№ 1-інновація (промислового*) підприємства	№ ІНН (підприємства)
Мета		
2015	Метою проведення державного статистичного спостереження інноваційної діяльності (промислового*) підприємства є отримання:	
	статистичної інформації щодо кількості інноваційно-активних промислових підприємств, обсягів витрат і фінансування їхніх робіт, а також результатів їхньої діяльності протягом року.	якісних статистичних даних, що характеризують інноваційну діяльність та зіставні з відповідними даними країн Європи.
2019	Метою проведення державних статистичних спостережень є формування інформації про результати інноваційної діяльності підприємств для аналізу інноваційної сфери та інформаційного забезпечення потреб користувачів.	
Результат		
2015 / 2019	Результатом державного статистичного спостереження інноваційної діяльності (промислового*) підприємства є первинна й узагальнена інформація:	
	яку використовують для визначення: – витрат на інновації за видами витрат, джерелами фінансування; – впровадження нової або вдосконаленої продукції за рівнем інноваційності; – кількості впроваджених інноваційних видів продукції за видами; – обсягу реалізованої інноваційної продукції; – кількості впроваджених у виробництво нових технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки або виробництва продукції) за видами.	щодо: – продуктових, процесових, організаційних та маркетингових інновацій; – видатків на інновації; – інноваційних цілей; – джерел інновацій; – співпраці з іншими підприємствами (організаціями) в контексті інноваційної діяльності; – чинників, що перешкоджають інноваційній діяльності; використання методів стимулювання нових ідей та творчих підходів серед співробітників тощо.

Джерело: складено авторами на засадах [21; 23]

Збережене обмеження в проведенні обстеження за видами економічної діяльності охоплює доволі широкий спектр сфер економіки потенційного впровадження інновацій з передбаченням можливості розширення їх переліку: торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, транспорту, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, видавнича діяльність, телекомунікації, комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність, надання інформаційних послуг, фінансова та страхова діяльність, діяльність у сферах архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, – та виключає інтерес до результатів інноваційної діяльності інфраструктурно-забезпечувальної складової інноваційної системи при всьому описовому характері стану підприємств з орієнтацією на фінансові показники та униканням приділення уваги їй, відповідно, оцінки змін станів в якісних характеристиках, що, зокрема в питаннях логістики перевезень, зачіпає сферу нетехнологічних інновацій.

В останніх змінах у назву форми № 1НН внесена орієнтація на промисловість, відсутня у викладках 2015 року, свідчаючи про збереження у вирішенні завдань статистики інноваційної діяльності орієнтації на підприємства науково-виробничого комплексу інноваційної інфраструктури.

Зокрема в переліку результатів проведення державних статистичних спостережень за діяльністю з впровадження інновацій прослідковуються деякі результати самої інноваційної діяльності від очевидних та першочергових у вигляді інноваційної продукції до інтенсивності комерціалізаційних процесів кількісного виміру (кількості впроваджених технологій, їх видів) та факторів середовища провадження такої діяльності.

Далі, узагальнимо визначення економічних категорій забезпечення здійснення інноваційного типу підприємництва в міжнародних стандартах та українському законодавстві з метою оцінки ступеню визнання на національному рівні, направленості, забезпечення та регламентації інноваційного характеру розвитку окремих суб'єктів економічних відносин та держави в цілому і можливість визначення результатів від провадження інноваційної діяльності.

Виклад законодавчо затвердженої термінології з регулювання інноваційної діяльності наведено в порядку у відповідності до класифікації видів інноваційної діяльності та стадіями інноваційного процесу в розбивці за економічними категоріями.

Дослідимо законодавчо затверджену термінологію результатів перших трьох стадій (першого блоку: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, розробка) інноваційного процесу, полягаючого у науково-дослідній діяльності, подавши їх порівняльну характеристику за різними редакціями закону, регламентуючого наукову та науково-технічну діяльність в Україні (табл. 3).

Таблиця 3. Порівняльна характеристика визначення наукових результатів в різних редакціях Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність»

Стара редакція	Нова редакція
Науковий результат – нове знання, одержане в процесі фундаментальних або прикладних наукових досліджень та зафіксоване на носіях інформації у формі звіту, наукової праці, наукової доповіді, наукового повідомлення про науково-дослідну роботу, монографічного дослідження, наукового відкриття тощо.	Науковий результат – нове наукове знання, одержане в процесі фундаментальних або прикладних наукових досліджень та зафіксоване на носіях інформації. Науковий результат може бути у формі звіту, опублікованої наукової статті, наукової доповіді, наукового повідомлення про науково-дослідну роботу, монографічного дослідження, наукового відкриття, проєкту нормативно-правового акта, нормативного документа або науково-методичних документів, підготовка яких потребує проведення відповідних наукових досліджень або містить наукову складову, тощо.
Науково-прикладний результат – нове конструкторське чи технологічне рішення, експериментальний зразок, закінчене випробування, розробка, яка впроваджена або може бути впроваджена у суспільну практику. Науково-прикладний результат може бути у формі звіту, ескізного проєкту, конструкторської або технологічної документації на науково-технічну продукцію, натурного зразка тощо.	Науково-технічний (прикладний) результат – одержані під час проведення прикладних наукових досліджень, науково-технічних (експериментальних) розробок нові або істотно вдосконалені матеріали, продукти, процеси, пристрої, технології, системи, нові або істотно вдосконалені послуги, введені в дію нові конструктивні чи технологічні рішення, завершені випробування, розробки, що впроваджені або можуть бути впроваджені в суспільну практику. Науково-технічний (прикладний) результат може бути у формі ескізного проєкту, експериментального (дослідного) зразка або його діючої моделі, конструкторської або технологічної документації на науково-технічну продукцію, дослідного зразка, проєкту нормативно-правового акта, нормативного документа або науково-методичних документів тощо.

Джерело: складено авторами на засадах [24]

У визначенні наукового результату диференціації його прояву за останніми внесеними змінами у відповідний нормативний акт не відбулося, тільки поглиблено перелік різновидів наукових праць представлення нових знань.

Трактування самого ж науково-прикладного результату в поновленій версії закону розширилося в переліку його видів та зразків втілення його наукової новизни і практичної значимості результатів наукових досліджень, передуючих і забезпечуючих інноваційну діяльність об'єктно-предметною областю впровадження.

Наступним кроком наведемо систематизацію трактування вітчизняним законодавством пов'язаних з отриманням результатів втілення економічних категорій інноваційного підприємництва, рухаючись за стадіями інноваційного процесу внаведенні витягів з відповідних нормативних актів в табл. 4.

Таблиця 4. Термінологія міжнародних стандартів та вітчизняного законодавства щодо результатів відносно інноваційної діяльності

Законодавчий акт	Визначення результату інноваційної діяльності
Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність»	Науково-технічні (експериментальні) розробки – науково-технічна діяльність, що базується на наукових знаннях, отриманих у результаті наукових досліджень чи практичного досвіду, та провадиться з метою доведення таких знань до стадії практичного використання. Результатом науково-технічних (експериментальних) розробок є нові або істотно вдосконалені матеріали, продукти, процеси, пристрої, технології, системи, об'єкти права інтелектуальної власності, нові або істотно вдосконалені послуги.
Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації	Розробки – результат науково-технічної діяльності, спрямованої на створення нових матеріалів, продуктів, процесів, пристроїв, систем і надання нових послуг або значне удосконалення тих, що вже виробляються (надаються), або введені у дію.
Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність»	Прикладні наукові дослідження – теоретичні та експериментальні наукові дослідження, спрямовані на одержання і використання нових знань для практичних цілей. Результатом прикладних наукових досліджень є нові знання, призначені для створення нових або вдосконалення існуючих матеріалів, продуктів, пристроїв, методів, систем, технологій, конкретні пропозиції щодо виконання актуальних науково-технічних та суспільних завдань.

Продовження табл. 4

Керівництво Фраскаті	Інновація – кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді: нового або вдосконаленого продукту, впроваджене на ринку; нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності; нового підходу до соціальних послуг.
ДСТУ ГОСТ 31279:2005	Інновація – нові або вдосконалені технології, види продукції чи послуг, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що сприяють просуванню технологій, товарної продукції та послуг на ринок (інновація є кінцевим результатом діяльності з реалізації нового або удосконалення на ринку продукту, технологічного процесу та організаційно-технічних заходів, що використовуються у практичній діяльності).
Закон України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій»	Технологія – результат науково-технічної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг. Об'єкт технології – наукові та науково-прикладні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема, винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці), ноу-хау, в яких відображено перелік, строки, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг. Технологія – результат науково-технічної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг. Високі технології – технології, розроблені на основі новітніх наукових знань, які за своїм технологічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги і конкурентоспроможні на світовому ринку наукомісткої продукції.
Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій»	Високі наукоємні технології (далі – наукоємні технології) – технології, що створюються на підставі результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок, забезпечують виготовлення високотехнологічної продукції, сприяють запровадженню високотехнологічного виробництва на підприємствах базових галузей промисловості.

Закінчення табл. 4

Закон України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі»	Винахід (корисна модель) – результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології.
Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність»	Наукова (науково-технічна) продукція – науковий та (або) науково-технічний (прикладний) результат, призначений для реалізації.
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом.
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Інноваційний продукт – результат виконання інноваційного проекту і науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки нової технології (в тому числі – інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає певним вимогам.
Модельний закон про інноваційну діяльність	Інноваційний продукт – результат інноваційної діяльності (нововведення, інновація), який отримав практичну реалізацію у вигляді нового товару, послуги, способу виробництва (технології) або іншого суспільно корисного результату.
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам: – вона є результатом виконання інноваційного проекту; – така продукція виробляється (буде вироблена) в Україні вперше або якщо не вперше, то порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, вона є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники; – може бути результатом тиражування чи застосування інноваційного продукту; – може бути визнано інноваційний продукт, якщо він не призначений для тиражування.
Закон України «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій»	Високотехнологічна продукція – продукція, виготовлена вітчизняними підприємствами із застосуванням наукоємних технологій, конкурентоспроможна з кращими зразками аналогічної продукції іноземного виробництва.

Джерело: систематизовано авторами на засадах джерел [14; 16; 24; 25; 26; 27; 28; 29; 30]

За проведенням аналізом законодавства з регулювання інноваційної діяльності наукова продукція та інноваційний продукт визначаються результатом перших найдовших та самих трудомістких стадій

інноваційного процесу і, відповідно як результати творчої діяльності наукової спільноти, в тому числі без відриву від виробництва.

За проведенням аналізом законодавства з регулювання інноваційної діяльності наукова продукція та інноваційний продукт визначаються результатом перших найдовших та самих трудомістких стадій інноваційного процесу і, відповідно як результати творчої діяльності наукової спільноти, в тому числі без відриву від виробництва. Лише в модельному законі [30] про даний різновид економічної діяльності, покликаним на гармонізацію законодавства держав-учасниць СНД в області інноваційної діяльності, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки країн Співдружності за рахунок застосування науково-технічних досягнень, нових технологій та інших результатів науково-технічної діяльності, інноваційний продукт визнається результатом саме інноваційної діяльності.

Знання, розробки, технології, корисні моделі, отримувані на стадії науково-дослідних, експериментальних вишукувань, визнаються не підготовленими до комерціалізації результатами фундаментальної стадії інноваційного процесу як різновиду інноваційної діяльності до набуття ними статусу об'єктів інтелектуальної власності.

Єдиним фактичним законодавчо затвердженим різновидом результатів інноваційної діяльності є інноваційна продукція, що робить повсякчасно застосовані інновації на ряду з інноваційною продукцією та як різновиду інноваційного продукту одним з першочергових результатів інноваційної діяльності в підтвердження означених проблем, викладених вище, але лише міжнародна практика науково обґрунтованих рекомендацій прирівнює інновації до результатів заснованої на їх втілення діяльності безпосередньо в Керівництві Фраскати з наукових досліджень та розробок.

Якщо в науковій літературі прослідковується прихильність процесовому підходу до визначення понять інноватики, то нормативна база відзначається об'єктно-предметною спрямованістю формування змістовного навантаження термінології досліджуваного виду економічної діяльності. Несуттєва орієнтація на визначення результатів від провадження інноваційної діяльності позбуває законодавче регулювання завершеності в супроводженні виконання причинно-наслідкового зв'язку «спонукаючі причини (цілі) – результати».

Після аналізу вітчизняного нормативно-правового поля здійснення інноваційної діяльності необхідно провести огляд міжнародних практик за тематикою досліджень, основним документом втілення яких є Рекомендації зі збору та аналізу інновацій, підписані в м. Осло в 1992 р.

Вплив інновацій на результат діяльності підприємств простягається від впливу на оборот і положення на ринку до змін у продуктивності і ефективності. Серед значущих ефектів на галузевому і національному рівнях можна назвати зміни міжнародної конкурентоспроможності та загальної продуктивності факторів виробництва, поширення нових знань від інноваційних підприємств, збільшення обсягу знань, що циркулюють в мережах [12].

Різноманітні ефекти знаходяться в нерозривному зв'язку з цілями та перешкодами.

Цілі і перешкоди змінюються в залежності від типу інновацій. Наприклад, продуктові або маркетингові інновації спрямовані переважно на попит (наприклад, на підвищення якості продукції, збільшення частки ринку, проникнення на нові ринки), тоді як процесні і організаційні інновації орієнтовані швидше на пропозицію (наприклад, зниження витрат, підвищення виробничого потенціалу). Одні перешкоди впливають на інновації всіх типів (наприклад, вартісні фактори), в той час як інші – лише на деякі [12].

Велика увага приділяється сутнісному взаємозв'язку мотивів, цілей та результатів у їх протиставленні рушійним та стримуючим факторам впровадження інновацій, виходячи з чого здійснюється поділ факторів сприяння та протидії рівноцінного та, частіше, попарного відношення до цілей та результатів діяльності інноваційного характеру, зміст яких перегукуються між собою за поданим в рекомендаціях зі збору та аналізу інновацій баченням, за чотирма основними групами інновацій.

Здійснюючи інновації, підприємства можуть досягти успіху або не досягти успіху в досягненні своїх цілей, або інновації можуть спричинити за собою інші чи додаткові результати, крім тих, очікуваннями яких спочатку було вмотивовано їх створення [12], тим самим міжнародними положеннями умовно проводиться відділення первинних за критерієм відповідності реально отриманих результатів заданим напередодні внесення інноваційних змін цілям від вторинних – незапланованих, побічних – ефектів відповідно зі знаходження

його логічного відображення в подальшій диференціації розгляданого виду результатів.

На користь означеного взаємного впливу факторів, цілей і результатів свідчить можливість породження отриманими результатами, особливо позаплановими, нових або «активація» вже існуючих для підприємства, галузі, регіону чинників з відповідними масштабами впливу на інших учасників ринку, а чинники, в свою чергу, за Керівництвом Осло [12] призначені для виявлення основних мотивів змін та слугують полегшенню інтерпретації результатів внесення цих інноваційного направлених та інноваційно забезпечених змін.

У той час як цілі стосуються мотивів інноваційної активності, її результати говорять про реально виявлені наслідки інновацій [12], в питаннях визначення яких зазначена в Керівництві Осло проблема, виникаюча під час інноваційного обстеження і пов'язана з критерієм відповідності результатів цілям змістовно, стосується можливості одночасного за одним рядом факторів збору відомостей за напрямками цілей та результатів інноваційної діяльності в рамках застосування одного інструменту, наприклад, такого як опитувальника, до одного типу інновацій або їх пари за орієнтацією на попит (продуктові та маркетингові) або пропозицію (процесні та організаційні) та вибором напрямку в залежності від пріоритетного визнання орієнтації інноваційної політики. Наведену проблему розкриємо в порівняльній характеристиці слабких місць отриманих в результаті інноваційного обстеження відомостей про цілі та результати (табл. 5).

Таблиця 5. Слабкі місця в інформації щодо цілей та результатів інноваційної діяльності за Керівництвом Осло

Слабкі місця в цільовій інформації	Слабкі місця в результатній інформації
Реальні результати інновацій можуть істотно відрізнятися від очікуваних.	Вплив недавніх інновацій може не встигнути проявитися протягом періоду обстеження.

Джерело: складено авторами на засадах [12]

Поділ факторів сприяння та протидії рівноцінного відношення до цілей та результатів діяльності інноваційного характеру, зміст яких

перегукуються між собою за розкритим в рекомендаціях зі збору та аналізу даних з інновацій баченням, подається за чотирма основними групами інновацій, розбиття інновацій за якими технологічними та нетехнологічними типами попарно в залежності від орієнтації на попит та пропозицію на ринку наведені на рис. 1.

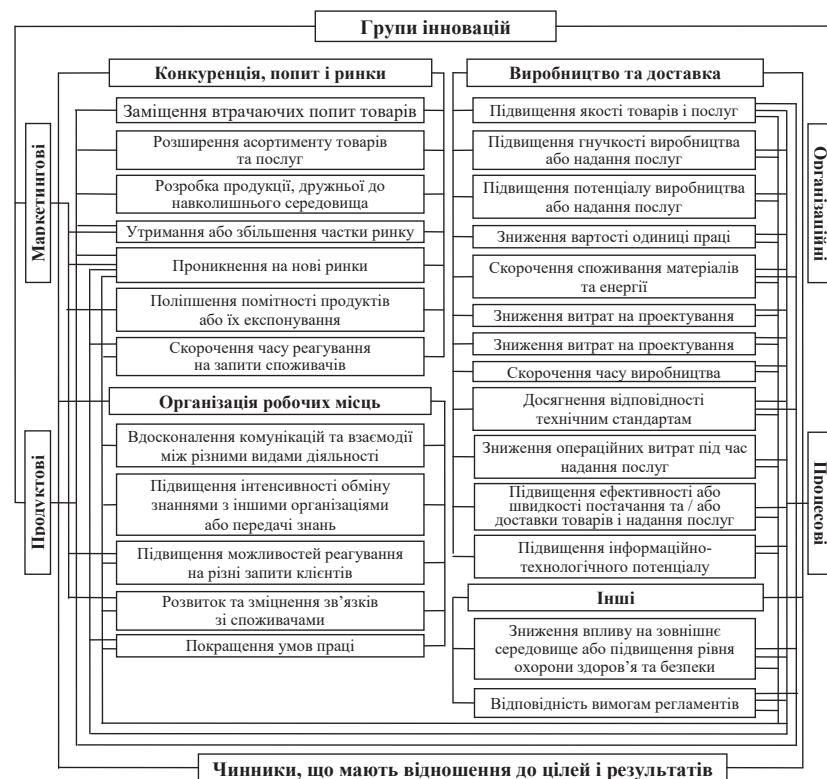


Рис. 1. Класифікація цілей – результатів – чинників інноваційної діяльності на мікрорівні за Керівництвом Осло

Джерело: складено авторами на засадах [12]

Конкуренція, попит і ринки становлять головні стимули продуктивних і в деяких випадках маркетингових інновацій. Мета питань, що задаються по відношенню до цих чинників, полягає у встановленні

важливості мотивів продуктових інновацій, типу потреби в створенні нових продуктів в зв'язку з коротким терміном життя продукту, необхідності урізноманітнити асортимент або зусиль для того, щоб розширити свою частку ринку, або уникнути її скорочення.

Крім того, ряд чинників призначений для виявлення основних мотивів змін у виробництві та доставці, а саме, чи є головною метою змін поліпшення показників якості, гнучкості, ефективності або витрат. Зокрема, фактори, що відносяться до зниження витрат, підібрані так, щоб легше було інтерпретувати результати. Фактори, що стосуються організації робочих місць, вказують на основні сили, що стоять за організаційними змінами: орієнтир на зв'язок зі споживачами, на виробничу ефективність або ж на вдосконалення процесу отримання і розподілу знань [12].

Різновиди результатів від конгруентних за своєю сутністю типів інновацій за принципом побудови співвідношення взаємозв'язків елементів перегукуються з структурно-логічною схемою формування причинно-логічного зв'язку інтелектуального та інноваційного капіталів, дослідженого в статті [6], підтверджуючи вбудовування інновацій в структуру капіталу підприємства з отриманням від їх комерціалізації відповідних результатів та формуванням за допомогою них структуруючих елементів.

Життєво необхідна та непереборна сталість змін, продиктована інноваційним типом розвитку та зобов'язувана ним до виконання взаємозв'язку, наголошує на циклічності його виконання [6] та залежності цілей, результатів і факторів інноваційної діяльності одне від одного.

Результати від впровадження досягнень НДДКР, стаючи факторами впливу, можуть блокувати інноваційний процес або сприяти його подальшому розгортанню, таким чином, даючи можливість оцінювати за такою їх особливістю результативність управлінських рішень, починаючи з вибору інновації на комерціалізацію до оперативного управління процесом від розробки продукції за наявності власних наукових, науково-орієнтованих, дослідно-конструкторських маркетингового, технологічного підрозділів, освоєння, пробного виходу на ринок, комерційної реалізації продукту, збуту тасамих інновацій.

Фактори, одночасно виступаючи і результатами за певних умов, а також інновації як один з основних видів результатів їх впровадження

дозволяють розділити результати інноваційної діяльності (РІД) на результати-донори (РІД-донори), породжуючі отримання нових результатів та/або породження нових чинників сприяння/протидії, та результати-реципієнти (результати-акцептори, РІД-реципієнти/акцептори), виникаючі планово чи позапланово, супроводжено чи спонтанно під впливом інших націлено отриманих результатів-факторів, зі спадковою відповідною диференціацією підприємств-учасників трансферу технологій, дифузійних процесів на підприємства-донори, тобто передаючі нові розробки і технології, та підприємства-реципієнти – приймаючі.

Рух, спричинений отриманими результатами, може відбуватися горизонтально там вертикально поміж учасників науково-виробничого та інфраструктурно-забезпечувального комплексу інноваційної системи та визначати ознаку класифікації і одних (результатів), і других (підприємств) за характером участі в інноваційному процесі щодо дифузії інновацій або за стороною місцезнаходження в русі інновацій: передачі, прийому, – при чому одне і те ж підприємство може відповідати обом видам, а колоруху інновації може починатися і замикатися на ньому самому, зокрема, до відпрацювання, апробації, освоєння, оформлення нової розробки, об'єкту інтелектуального права, наприклад, ноу-хау, та з огляду на комерційну таємницю і позицію керівництва щодо вихідних інформаційних потоків.

В свою чергу, розвиненість мережі породжуваних та породжуючих взаємозв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності науково-виробничої та інфраструктурно-забезпечувальної складової інноваційної системи та ступінь продуктивності їх взаємодії прямо впливає на ефективність інноваційних змін макро-, мезо- та мікрорівнів протікання інноваційних процесів [31] та породжує результати від впровадження інновацій у вигляді каналів дифузії, нових, доповнюючих, вужче спеціалізованих (деталізованих), а також формує, налагоджує та покращує технологію комунікацій між різними видами баз наукових знань інформаційної мережі інноваційного середовища, одночасно може і перетворившись із результату, і будучи самостійно виступати фактором впливу обох видів полярності для потенційно та слабо інноваційних підприємств і організацій на їхні рух в ринковій кон'юнктурі та систему інформаційного забезпечення.

Враховуючи подвійність значень результатів та підсумків застосування досягнень НДДКР і показників результативності того ж процесу, а при розгляді їх як таких – потрійності (цілі, результати, фактори) за Керівництвом Осло, вбачається доречність та правомірність подальшого застосування висвітленого в працях О.О. Волощук [32] дуального підходу в наукових дослідженнях та практиці.

В ході наукового дослідження було здійснено аналіз законодавчо затвердженої термінології з регулювання інноваційної діяльності щодо визначення результатів такої діяльності на предмет виявлення спроможності державного апарату до формування цілей та планування заходів щодо їх досягнення в контексті вибраного інноваційного шляху подальшого розвитку України.

Оскільки, інновація є результат трансформації ідей, досліджень, розробок в нове або удосконалене науково-технічне або соціально-економічне рішення, мета якого досягнення суспільного визнання через використання в практичній діяльності людей [33], в якості першочергового завдання в рамках тематики дослідження було розкрито сутність засадничої економічної категорії інноватики за міжнародними стандартами та вітчизняним законодавством.

Проаналізовано якість здійснення моніторингу інноваційної діяльності щодо систематичного збору, обробки та аналізу інформації про перебіг інноваційних процесів на прикладі головного національного макро- та мезоекономічного рівня інструменту ведення статистичного обліку – методологічних положень зі статистики інноваційної діяльності.

Практично залишаючись основним положенням для працівників державної сфери з оцінки результатності комерціалізації досягнень науки та прикладних експериментальних досліджень, в обстеженні інноваційної діяльності на національному рівні на відміну від виміру руху учасників економічної системи в напрямку кількісного збільшення, розширення та розповсюдження інноваційних процесів разом з мірою їх віддачі від кожного використовуваного фактору виробництва, серед яких інновації незабаром можна буде виділити в окремий відособлений їх різновид, відсутня система її якісної оцінки та самих її результатів, при чому для оцінки ефективності роботи науково-дослідних установ виділені окремі методологічні положення зі статистики наукової та науково-технічної діяльності.

В полі зору викликаючих інтерес показників інноваційної активності, обсягів витрат і джерел фінансування роботи промислових підприємств увага до результатів лише зазначається без приведення переліку цих підсумкових понять, величин, показників виміру їх значень за наявності націленості проведення державних статистичних спостережень на формування інформації щодо них з метою аналізу інноваційної сфери та інформаційного забезпечення потреб користувачів і досягнення порівнянності та співставності аналітичних довідкових даних з аналогічними даними країн Європи. Відсутність якісної складової оцінки та невизначеність результатів впливає на виконання завдань статистики.

З метою оцінки якості здійснення державним апаратом цілепокладання, орієнтації на результативність інноваційної діяльності та забезпечення її досягнення та її цілей на ряду з методичними положеннями були піддані аналізу інші види відповідної тематики підзаконних актів.

На сучасному етапі розвитку державної підтримки інноваційної діяльності наукового та комерційного секторів економіки й відповідної, заснованої на вчиненні втілення доведених до практичного використання наукових доробок, трансформації економіки в питаннях визначення, оцінки, контролювання, реагування на результати подібних видозмін вітчизняна законодавча база знаходиться на початковій стадії виведення результатів та оцінки результативності інноваційного розвитку України з виведення її на конкурентний ринок в світовому просторі.

Вітчизняне інноваційне законодавство вбачає тільки явні результати розглядової діяльності, конкретно науково-дослідного її виду, у вигляді нових знань, технологій, продуктів, процесів, рішень та інноваційну продукцію як результат комерціалізації (оформлених) інновацій.

Прописувані в державних цільових програмах очікувані результати стосуються оцінки результативності та ефективності інноваційної діяльності за середовищем їх виникнення з однієї сторони слугують підтвердженням державної направленості на інноваційний тип розвитку окрім постановки проблем та шляхів їх розв'язання, а обми-
нання виведення підсумків від впровадження безпосередньо розробок

та технологій, з іншої сторони спростовує якісне формування цілей українським урядом, оскільки саме результати інноваційної діяльності говорять про фактичне проходження інноваційного розвитку та являється джерелом виникнення побічних ефектів та подальшої зміни станів об'єктів контролювання.

Відсутність чітко визначеної позиції щодо змістовних границь результатів інноваційної діяльності спотворює об'єктивне відображення стану інноваційної дійсності, організації на всіх рівнях господарювання провадження інноваційної діяльності, належного інформаційного сповіщення вищих органів державної влади та управління з питань сформованості, справності функціонування та розвитку національної інноваційної системи, інноваційної інфраструктури, інформаційного забезпечення учасників ринку та суспільства щодо інноваційних розробок та інноваційних продуктів, дифузії та трансферу інновацій національного та міжнародного контактування, підвищення наукоємної інтенсифікації промисловості та сфери торгівлі і послуг тощо.

Однозначне поживлення у вітчизняній законодавчій базі щодо РІД спостерігається у переформулюванні за останніми внесеними змінами та доповненнями мети проведення державного статичного обстеження зі збору даних за окремими показниками на отримання результатів, без їх конкретизації.

З суто науково-прикладної точки зору, розглянуто, виявлено та обґрунтовано взаємозв'язок змістовного навантаження цілей, результатів та факторів інноваційної діяльності у їх комплексному розумінні з поданням розшифровки даного зв'язку з огляду на заміщення, перехід одного в інше результатів і факторів та необхідності поглиблення розуміння циклічності існуючого між ними взаємозв'язку та доцільності їх прирівнювання.

Зважаючи на поверхневий доторк до вивчення питань визначення результатів від комерційного втілення інноваційних розробок, залишається відкритими питання їх виявлення, отримання, виміру, обробки та оцінки, з яких першочерговим являється питання сутнісного розкриття та яке в умовах непередбачуваності навколишнього економічного середовища та ризиковості провадження інноваційної діяльності стоїть гостро.

Існує невичерпна з огляду на мінливість навколишнього середовища у всіх його розрізах необхідність побудови системи взаємопов'язаних чинників та результатів інноваційної діяльності з врахуванням міжнародного досвіду з ведення науково-орієнтованого господарювання та підвищення наукоємності валового внутрішнього продукту.

Сутнісне розкриття поняття результатів інноваційної діяльності, проведене на засадах міжнародних рекомендацій з наукових досліджень та розробок і рекомендацій зі збору та аналізу даних з інновацій разом з виявленою та підтвердженою доцільністю застосування дуального підходу потребує уточнення з урахуванням зв'язків з іншими економічними категоріями сфери інноватики, окремими й пов'язаними складовими, об'єктами контролювання систематичного інноваційного провадження.

Результати інноваційної діяльності пронизують всі стадії інноваційного процесу і, відповідно, всі види інноваційної діяльності, тому потребують розробки комплексної системи спадкових ланцюгових взаємозв'язків їх диференціації не тільки загалом для науки, а й для державного інституту, особливо в умовах переходу до інформаційної економіки, формату старт-держави шляхом втілення даного прагнення за допомогою інноваційного розвитку.

Література

1. Носовець О.І. Економічна безпека в аспекті проблем інноваційної активності підприємств на макро- та мікрорівнях / О.І. Носовець, Л.О. Волощук // Матеріали першої міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Управління інноваційним розвитком на макро-, мезо- та макрорівнях» (Одеса, 5 червня 2015 р.). – Одеса: ОНПУ. 2015. – С. 44 – 46. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/science/innov_roz/2015/44.pdf
2. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика / Пер. с англ. Н. Габенова, А. Смольского; научн. ред. д.э.н., проф. Л. Симкина. – СПб.: Питер, 2008. – ISBN 978-5-469-01110-1.
3. Сімсон О. Е. Проблеми правового регулювання інновацій в Україні [Електронний ресурс] / О. Е. Сімсон // Актуальні проблеми модернізації інноваційного законодавства України : матеріали наук.-практ. конф., м. Харків, 28 жовт. 2010 р. – Харків, 2010. – С. 34–36. –

- Режим доступу: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/7009/1/Simson_2015.pdf
4. Носовець О.І. Проблематика здійснення інноваційної діяльності вітчизняними економічними суб'єктами в умовах чинного законодавства / О.І. Носовець, Л.О. Волощук // Науковий журнал «Бізнес Інформ». – Одеса, 2017. – № 7. – С 64 – 70 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-7_0-pages-64_70.pdf
 5. Атаманова Ю. Є. Основні проблеми системного господарсько-правового регулювання відносин в інноваційній сфері: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Ю. Є. Атаманова. – Х. – 2009. – 23 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.disslib.org/osnovni-problemy-sistemnoho-hospodarsko-pravovoho-rehuljuvannja-vidnosyn-v.html>
 6. Nosovets O.I. Intellectual and innovative capital as an innovation activities results of industrial enterprises. / O.I. Nosovets, L.O. Voloschuk, K.V. Kovtunencko // Науковий журнал «Економіка: Реалії часу». – 2018. – № 3. – С 75 – 86 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.opu.ua/journal>
 7. Філіппова С. В. Реінжиніринг бізнес-процесів інноваційно-активних підприємств: синхронне та асинхронне бачення [Електронний ресурс] / С. В. Філіппова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2017. – № 6 (34). – С. 79-83. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No6/79.pdf>
 8. Філіппова С.В. Особливості процесу комерціалізації інноваційних розробок промислового підприємства [моногр.] / С.В. Філіппова, Ю.В. Ковтуненко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 214 с.
 9. Волощук Л.О. Інноваційна діяльність та розвиток промислових підприємств України: проблеми статистичного та економічного аналізу / Л.О. Волощук // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 269-274. [Електронний ресурс] Режим доступу до журн.: http://problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-4_0-pages-269_274.pdf
 10. Захарченко В.І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України : – М.: Видавництво «Гіпаніс». – Вінниця. – 2004. – 548 с.
 11. Башинська І.О. Теоретичні основи розробки та комерціалізації механізму просування на ринок нових товарів виробничих підприємств : монографія / І. О. Башинська, Н. С. Поповенко. – Донецьк: вид-во «Ноулідж» (Донец. від-ня), 2012. – 190 с.
 12. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – [Третье изд.] – М.: ЦИСН, 2010. – 192 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mgimo.ru/upload/docs_6/ruk.oslo.pdf
 13. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008 – 2012 рр.» № 381-2007р від 06.06.2007 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/381-2007-%D1%80>
 14. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4.07.2002 р., зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
 15. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 08.09.2011 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
 16. Закон України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій» № 143-V від 14.09.2006 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>
 17. Постанова «Про затвердження Положення про порядок створення та функціонування технопарків і інноваційних структур інших типів» № 549-96-п від 22.05.1996 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.rada.gov.ua/laws/show/549-96-n>
 18. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» № 916-XIV від 13.07.1999 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14>
 19. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» від 17 червня 2009 р. № 680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?get=55&law_id=290/
 20. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015 – 2019 рр.» № 575-2015-р від 04.06.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.rada.gov.ua/laws/show/en/575-2015-p>

21. Наказ Державної служби статистики України «Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності» № 3 від 10.01.2013 р. зі змінами та доповненнями. Редакція від 28.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2015/369/369_2015.htm
22. Green Paper on Innovation. Bulletin of the European Union Supplement 5/95. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1996. – P.9.
23. Наказ Державної служби статистики України «Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності» № 3 від 10.01.2013 р. зі змінами та доповненнями. Редакція від 18.01.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/20/mp_ndr.pdf
24. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 848-VIII від 26.11.2015 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
25. Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації «Про затвердження Методичних рекомендацій» (затверджено Методичні рекомендації з комерціалізації розробок, створених в результаті науково-технічної діяльності) № 18 від 13.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v0018745-10>
26. OECD (2015), Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239012-en>
27. ГОСТ Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики «Про надання чинності в Україні міждержавним стандартам, змінам до міждержавних стандартів та скасування нормативних документів» № 132 22.04.2008 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0387609-05>
28. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» № 1676-IV від 09.04.2004 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/1676-15>
29. Закон України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» № 3687-XII від 15.12.1993 р. зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/3687-12>
30. Модельний закон про інноваційну діяльність, прийнятий Постановою на двадцять сьомому пленарному засіданні Міжпарламентської асамблеї держав-учасниць СНД «Про набрання чинності Закону України «Про ратифікацію угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Турецької Республіки про реадмісію осіб» № 27-V від 24.07.2006 р.» № 27-16 від 16.11.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_g12
31. Носовець О.І. Місце інноваційної інфраструктури у визначенні результатів інноваційної діяльності промислових підприємств / О.І. Носовець, Л.О. Волощук // Науковий журнал «Проблеми економіки». – 2019. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.problecon.com/annotated-catalogue/?year=2019>
32. Волощук Л.О. Теоретико-методологічні засади безпеко-орієнтованого управління інноваційним розвитком промислового підприємства. дис. доктора екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Волощук Лідія Олександрівна. – Одеса, 2016. – 605с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://economics.opu.ua/naukova-baza/voloschuk_dis.pdf
33. Коновалов В.М. Инновационная сага.: – М.:Издательский дом «Вильямс», 2005. – 224с.

РОЗДІЛ 9

ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СТРУКТУР В УМОВАХ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Ковтуненко Ю.В.*

*асистент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Криворотенко О.О.*

Стратегія успішного розвитку національних економічних систем держав-лідерів останніми роками тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів.

Інноваційне табло ЄС, яке включає дані щодо держав європейського співтовариства, держав-кандидатів на вступ в ЄС та деяких інших держав, віднесло Україну до групи «Інноватор, що формується» разом з Болгарією, Македонією та Румунією. Проведений покомпонентний аналіз свідчить, що Україна має значні нереалізовані можливості в інноваційному розвитку, особливо щодо комерціалізації нововведень і у сфері захисту прав на інтелектуальну власність. Головними перевагами України є вигідне географічне положення, ємний ринок, наявність поглибленої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та відносно високий рівень розвитку людського потенціалу. Це викликає необхідність зваженого, гнучного і комплексного економічного оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації [1].

Питання оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації розглядалися в роботах таких провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, як: С.М. Ілляшенко, К.В. Ковтуненко, М.Д. Корінько, О.Є. Кузьмин, П.Г. Перерва, Д.І. Скворцов, М.В. Шарко, Л.П. Шацкова, Л.І. Федулова, П. Друкер, Б. Твісс, Й. Шумпетер та інші.

Економічне оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації є складним процесом, що включає ряд необхідних процедур та етапів. Але в першу чергу необхідно визначити базові поняття: в чому полягає «економічне оцінювання».

Так поняття «економічність» (есопоту) – означає використання оптимальної кількості ресурсів відповідної якості, що забезпечує мінімальні витрати при заданому рівні виробничої потужності.

Термін «оцінювання» у літературних джерелах та на практиці трактується по-різному. Аналіз літературних джерел, в яких розкривається сутність поняття «оцінювання», дозволив виявити існування низки різнопланових тлумачень цього терміну. Так деякі науковці ототожнюють поняття «оцінка» та «оцінювання». Для визначення їх відмінностей доречно звернутись до Великого тлумачного словника сучасної української мови.

Так оцінка – це:

- 1) дія за значенням оцінити, оцінювати;
- 2) вартість, ціна чого-небудь;
- 3) думка міркування про якість, характер, значення кого-, чого-небудь.

Тому за суттю дані поняття є різні, їх ототожнення є помилковим. Виходячи з поданих визначень термін «оцінка» означатиме результат інноваційної діяльності виражений у вартісних одиницях, а «оцінювання» розглядатиметься, як процес досягнення поставлених цілей. Отже, проведений аналіз понять «економічність» та «оцінювання» дозволяє об'єднати усі трактування даних термінів. Так «економічне оцінювання» інноваційної діяльності полягатиме у визначенні цінності (вартісних характеристик) отриманих результатів (прибутку) від впровадження інновацій за умови використання оптимальної кількості ресурсів відповідної якості, що забезпечує мінімальні витрати при заданому рівні виробничої потужності [2-3].

Бізнес-структура, як цілісна одиниця, представляє собою складну динамічну систему, яка потребує постійного розвитку, зумовленого

мінливістю ринку, потребами споживачів, гостротою конкурентної боротьби тощо. Реалізуючи інноваційну діяльність бізнес-структура може здійснювати різний вплив на сфери суспільства: економічний, соціальний, екологічний, науковий, інформаційний тощо.

Таким чином, оцінювання інноваційної діяльності – це комплекс заходів із визначення показників прибутковості понесених витрат, а саме наскільки впроваджені інновації дозволяють досягнути економічного прибутку.

Виділяють такі основні види оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації (табл. 1).

Таблиця 1. Характеристика видів оцінювання інноваційної діяльності

Вид оцінювання	Характеристика
Економічне	Здійснюється для визначення в вартісному вираженні всіх видів результатів і витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю, аналізу показників, які розкривають фінансові вигоди і фінансові витрати з метою їх порівняння. Економічний ефект визначається прибутком від реалізації інноваційної продукції, прибутком від впровадження об'єктів права інтелектуальної власності у власне виробництво, прибутком від ліцензійної і лізингової діяльності, скороченням термінів окупності інвестицій.
Ресурсне	Здійснюється для визначення обсягів споживання ресурсів в інноваційної діяльності. Критерії оцінювання: наявність та вартість ресурсів, рівень ефективності використання. Ресурсний ефект виникає при поліпшенні техніко-економічних показників використання ресурсів в результаті здійснення інноваційної діяльності.
Науково-технічне	Здійснюється шляхом визначення відповідності сучасному рівню науково-технічного прогресу, міжнародним та вітчизняним стандартам якості, ступеню новизни інновацій: унікальність, корисність, естетичність, захищеність охоронними документами; патентна чистота; конкурентоспроможність; вплив на розвиток науково-технічного потенціалу; ступінь новизни; продукту; терміни розробки і ступінь реалізованості; внесок в науково-технічну інформаційну базу. Науково-технічний ефект досягається в результаті поліпшення техніко-експлуатаційних та споживчих характеристик продукції, техніко-експлуатаційних характеристик діяльності бізнес-структур.

Закінчення табл. 1

Комерційне (маркетингове)	Здійснюється для обґрунтування комерційних перспектив, комерційного аналізу шляхом визначення попиту на продукцію, місткості ринку, ресурсів, необхідних для фінансування маркетингової стратегії бізнес-структур. Комерційний ефект виникає у випадку належної конкурентоспроможності інновацій на ринку.
Соціальне	Здійснюється для визначення соціальних результатів реалізації інновацій, які мають вплив на якість життя споживачів продукції на добробут працівників бізнес-структур. Соціальний ефект може бути як внутрішньофірмовий (підвищення зарплат, премії, кваліфікації, безпеки роботи), так і загальнонаціональний (зростання доходів бюджету з перерозподілом їх на соціальну сферу, вплив на здоров'я, тривалість життя, зміна рівня зайнятості, умов праці).
Екологічне	Здійснюється для визначення впливу інновацій (об'єм викидів) на навколишнє середовище. Екологічний ефект виникає у випадку впровадження технологічного процесу переробки ресурсів, який даватиме можливість здійснювати безвідходне виробництво інновацій.
Податкове	Здійснюється для виявлення економії готівкових коштів бізнес-структур завдяки комплексу податкових та інших пільг, що надаються виконавцям інноваційних програм та проєктів згідно із законодавством України.
Інформаційне	Здійснюється для побудови інформаційних одиниць і інформаційних моделей ситуації, пов'язаних з інноваційною діяльністю, визначення рівня інформаційного забезпечення. Інформаційний ефект визначається підвищенням мобільності подання інформації, підвищення рівня якості інформації, вдосконалення методів обробки інформації.

Процес економічного оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації є не можливий без проведення аналізу. Тобто аналізування передбачає застосування методів наукового дослідження шляхом розподілу процесу економічного оцінювання інноваційної діяльності на окремі складові та дослідження їх (цих складових), як окремих частин, так і їх взаємодію як цілісної сукупності [2-4].

Усі методи оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур можна розділити на три групи (рис. 1).

До найбільш простих аналітичних методів проведення економічного аналізу інноваційної діяльності бізнес-структур можна віднести:

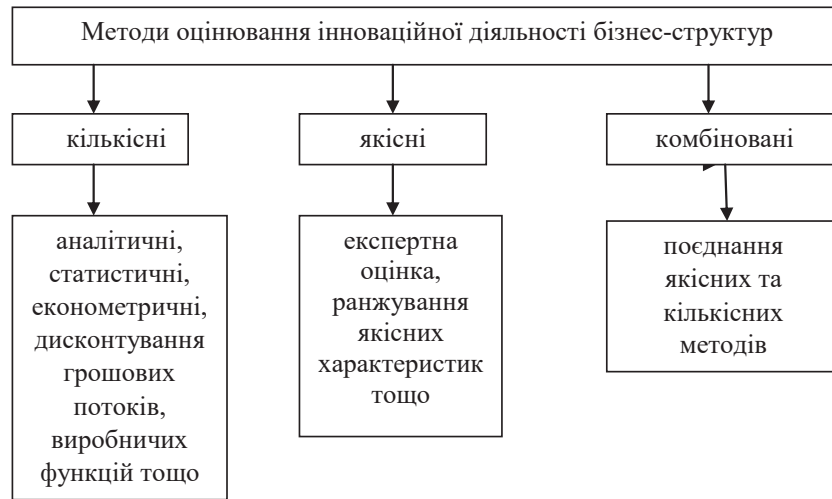


Рис. 1. Методи оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур

- порівняння;
- факторний аналіз;
- аналітичні баланси;
- метод ланцюгових підстановок;
- абсолютних і відносних відхилень.

В якості основних методів, що використовуються і в інших науках, є:

- статистичні та економіко-математичні методи та прийоми.

До статистичних методів відносяться: методи статичних спостережень, методи обробки і аналізу статистичних даних, методи середніх і відносних величин, групування, індексний метод, методи статистичного прогнозування тощо. Економіко-математичні методи включають функціональний, кореляційний та регресійний аналіз, методи оптимізації (симплекс-метод, теорія ігор тощо).

Вибір методу оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації залежить насамперед від особливостей діяльності бізнес-структур, а також від цілей і задач диверсифікації.

Методи оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації можна умовно поділити на дві групи: методи

оцінювання економічної ефективності інвестиційних управлінських рішень та методи оцінювання економічної ефективності диверсифікаційної політики на основі дохідного підходу оцінки вартості бізнесу. Більшість відомих підходів до оцінювання ефективності диверсифікації належать до першої групи і засновані на використанні методик аналізу інвестиційних проектів, статистичних методів аналізу. До них відносяться методи оптимізаційного динамічного моделювання, методи комплексної оцінки інвестиційної привабливості та комплексної оцінки проектів групи бізнес-структур, динамічні методи оцінки ефективності інноваційних проектів, методи оптимізаційного моделювання джерел фінансування інвестицій, метод ранжирування. Існують також часткові методики і алгоритми оцінки ступеня диверсифікованості бізнес-структур [2-5].

Кожна методика має низку переваг і недоліків, що обумовлює доцільність комплексного їх використання з метою отримання об'єктивної та повної інформації про ступінь ефективності диверсифікації бізнес-структур.

Окрім наведеного вище, існують інші методи визначення ефективності диверсифікації продукції бізнес-структур, які відображені в табл. 2.

Таким чином, оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації на кінцеві результати потребує обґрунтованого виміру її рівня. Для цього використовуються такі показники, як абсолютний рівень диверсифікації та інтегральний показник диверсифікації виробництва. Для оцінювання за першим критерієм потрібно визначити загальну кількість галузей, що технологічно не пов'язані між собою на стадії виробництва продукції кінцевого використання. При цьому, з метою більш повного характеру диверсифікації, доцільно виділити кількість галузей та їх питому вагу в основному виробництві, вертикально інтегрованих та не інтегрованих галузей. Методика його визначення передбачає ділення кількості галузей певної групи на загальну кількість галузей бізнес-структур. При цьому, до уваги беруться лише ті галузі, продукція яких є товарною. Методика розрахунку другого критерію полягає у проведенні комплексної оцінки кількості галузей та їх місця у формуванні грошового доходу бізнес-структур. Диверсифікацію діяльності бізнес-структур можна розглядати як один із основних напрямків розширення їх можливостей.

Таблиця 2. Методи визначення ефективності диверсифікації продукції бізнес-структур

Метод оцінки виробничої діяльності бізнес-структур	Система показників
Груповий метод	Коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт оновлення та вибуття, коефіцієнт приросту ОЗ, фондівдача, фондомісткість, фондоозбросність, коефіцієнт реальної вартості ОФ у майні бізнес-структур, рентабельність ОЗ.
Оцінка виробничої діяльності за підходом Козаченка	Коефіцієнт фізичного зносу за терміном експлуатації, коефіцієнт фізичного зносу за показниками якості продукції, моральний знос устаткування, коефіцієнт задоволення потреби в ресурсах, коефіцієнт задоволення потреби в трудових ресурсах, коефіцієнт відповідності кваліфікації управлінського персоналу, коефіцієнт одноступовності, коефіцієнт згуртованості, питома вага устаткування, що перебуває у відмінному стані.
Оцінювання виробничої діяльності бізнес-структур на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць (СРМ)	Коефіцієнт резервування виробничої діяльності даного СРМ, середнє значення нормативних коефіцієнтів ефективного використання робочого місця, потенціал ділень, незадіяний в основному виробництві, виробнича діяльність.
Вимірювання величини виробничої діяльності бізнес-структур на базі по-елементного підходу	Потенціал основних фондів, потенціал промислово-виробничого персоналу, вартість енергетичних ресурсів, вартість технологій.
Оцінювання ефективності використання основних елементів виробничої діяльності бізнес-структур	Фондовіддача, коефіцієнти змінності машинного парку, змінності роботи, віддачі застосованих ОФ, змінності робочої сили, віддача витрат на модернізацію ОФ, продуктивність праці, віддача повної заробітної плати, енерговіддача, ефективність технології виробництва, технологічна оснащеність виробництва, віддача інформаційних ресурсів, ефективність інформаційних ресурсів, інтегральний показник віддачі виробничої діяльності

Диверсифікація може стати ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, зменшення ризиків втрати або недоотримання прибутку, забезпечення стабільного функціонування бізнес-структур, освоєння нових видів виробництва, тощо [4-6].

Підсумовуючи розглянуті методичні підходи економічного оцінювання інноваційної діяльності бізнес-структур в умовах диверсифікації слід зазначити необхідність їх системного застосування.

Література

1. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Кабінет Міністрів України. – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p> – Назва з екрана. – Доступно на 19.10.2019.
2. Ковтуненко К.В. Економічне оцінювання інноваційної діяльності промислового підприємства: своєчасність процесу та достовірність результату: [моногр.] / К.В. Ковтуненко, Л.П. Шацкова. – О.: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 254 с.
3. Сковорцов Д.І. Економічне оцінювання інноваційності розвитку машинобудівних підприємств : дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Денис Ігорович Сковорцов; Міністерство освіти і науки України, Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2016. – 232 с.
4. Ковтуненко Ю.В., Сапожников Р.М. Стратегія диверсифікації діяльності підприємств в системі стратегічного управління (С. 378-391) у Міжуніверситетській колективній монографії Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 2 / за ред. д.е.н., доц. Ковтуненко К.В., д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Грін Д.С., 2017. – 906 с.
5. Ковтуненко К.В. Стратегія диверсифікації діяльності промислових підприємств: етапи формування та оцінка ефективності / К.В. Ковтуненко, Ю.В. Ковтуненко // International Scientific Conference From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area: Conference Proceeding, August 19th, 2017. Riga, Latvia: Baltija Publishing. – С. 106-108.
6. Коломицева О.В. Стратегія диверсифікації виробництва як інструмент інноваційного розвитку підприємства / О.В. Коломицева, А.М. Опаленко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2018. – Вип. 50. – С. 102-114.

РОЗДІЛ 10

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*д.е.н., доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Побережець О.В.*

Суттєвим етапом формування теоретико-методологічних положень щодо сутності планування результатів діяльності суб'єкта національної економіки є забезпечення відповідного процесу з урахуванням змін у функціонуванні суб'єкта національної економіки та процедури адаптації до впливу зовнішніх факторів.

Для забезпечення взаємозв'язку планування зі стратегією суб'єкта необхідно системно згрупувати планові показники результатів діяльності; враховуючи критеріальні ознаки: ключові показники результативності; показники виробничої діяльності та загальні показники ефективності. При плануванні показників кожної групи необхідно враховувати рівень їх суттєвого впливу на систему управління результатами.

Процес планування результатів діяльності суб'єкта національної економіки повинен включати етапи оцінки впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Саме це допоможе максимально ефективно наблизитися до необхідного рівня показників, які характеризують фінансові, соціальні та екологічні результати діяльності суб'єкта національної економіки.

При плануванні результатів діяльності враховуються всі сторони господарської діяльності суб'єкта національної економіки: рівень використання основного капіталу, машин та обладнання, технології, організації виробництва і праці тощо. Абсолютна величина прибутку відображає результати зниження собівартості та зростання обсягу реалізованої продукції.

На думку автора, для урахування нестабільності внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єкта національної економіки, а також на результати його діяльності пропонується процес планування доповнити етапом сегментної оцінки впливу факторів відповідного середовища на економічні, фінансові, соціальні та екологічні результати за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта національної економіки.

Даний етап планування допоможе визначати ймовірність виконання планів та реалізовувати управлінські рішення, які спрямовані на адаптацію суб'єкта національної економіки до умов факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, з метою підвищення ефективності планів та результативності діяльності за всіма напрямками.

Сегментна оцінка впливу факторів відповідного середовища на результати діяльності представляє собою аналіз рівня показників, який представлений у вигляді функції розподілу значень величини показників. Для формування сегментної оцінки результатів діяльності суб'єкта національної економіки необхідно розробити концептуальну модель залежності результатів діяльності (економічних, фінансових, соціальних та екологічних) від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Кожен фактор, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності суб'єкта національної економіки, буде впливати і на величину економічних, фінансових, соціальних та екологічних результатів діяльності суб'єкта національної економіки. Отже, в якості узагальнюючої характеристики впливу факторів середовища на результати діяльності суб'єкта національної економіки пропонується сегментну оцінку результатів діяльності.

Таким чином, суть сегментної оцінки впливу факторів відповідного середовища зводиться до проведення детального дослідження факторів результатів діяльності, побудови розподілу результатів в плановому періоді за результатами статистичного моделювання на основі оцінки і прогнозування даних факторів.

В наукових джерелах при плануванні сукупного доходу, як правило, використовується два методи – прямого розрахунку та аналітичний метод. Метод прямого розрахунку базується на вилученні з чистого доходу суб'єкта національної економіки всіх його витрат.

Аналітичний метод – на основі показника витрат на 1 грн. товарної продукції, а також відсотка базової рентабельності.

Отже, основними компонентами сегментної оцінки впливу факторів відповідного середовища є:

- використання методу сегментної оцінки факторів і принципи їх вибору;
- сукупність факторів впливу на результати діяльності;
- побудова факторної моделі результатів діяльності;
- принципи підбору заходів для адаптації фінансово-економічного механізму суб'єкта національної економіки до нестабільності факторів;
- формування алгоритму моделювання результатів;

При розробці методу сегментної оцінки впливу факторів відповідного середовища, на думку автора, необхідно враховувати:

- метод сегментної оцінки можливо використовувати не тільки для суб'єктів господарювання, а й для інших галузей з урахуванням специфіки факторів впливу;

- на результати сегментної оцінки впливає суб'єктивна думка експертів (керівників підприємств), що пов'язано з проведенням аналізу складних зв'язків та явищ, який здійснювався за допомогою методу якісної оцінки;

- горизонт планування за умови прийняття ефективних управлінських рішень та їх впливу на результати діяльності суб'єкта національної економіки складає один рік. При цьому використання даного методу для коротких періодів планування ускладнюється необхідністю проведення значного за обсягом аналізу факторів керівниками суб'єкта національної економіки за короткий термін часу. Вибір більш тривалого горизонту планування суттєво знижує точність прогнозування коливань факторів середовища і, як наслідок, якість плану, що є неприпустимим;

- даний метод сегментної оцінки впливу факторів відповідного середовища орієнтований на отримання підприємством в плановому періоді такої величини результатів діяльності, які будуть повністю відповідати загальній стратегії. При цьому більшість суб'єктів господарювання вирішує проблеми відсутності дієвого механізму короткострокового планування, що призводить до значних відхилень від плану;

- даний метод враховує окремий перелік факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які є найбільш важливими та суттєвими для суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

При розробці методу сегментної оцінки впливу факторів відповідного середовища на економічні, фінансові, соціальні та екологічні результати діяльності враховувалися наступні принципи:

- узгодженість та контроль за виконанням стратегічних, тактичних та оперативних планів;
- урахування не тільки прогнозних значень факторів середовища, але й сегментної складової;
- перевищення показників ефективності від реалізації методу планування над витратами;
- прогноз розробляється для потреб управління підприємством і є необхідним, але недостатнім елементом ефективного управління;
- вибір факторів для моделювання результатів діяльності, які є первинними причинами впливу.

Процес реалізації зазначеного методу планування результатів діяльності суб'єкта національної економіки складається з наступних окремих взаємопов'язаних етапів (рис. 1).

На першому етапі визначається та формується група факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають як на загальну фінансово-господарську діяльність суб'єкта національної економіки, так й на результати діяльності. При цьому враховуються можливість стовідсоткового прогнозування окремих факторів середовища, що підтверджує їх стабільність.

У сучасних умовах господарювання промислові суб'єкта національної економіки характеризуються окремою сукупністю нестабільних факторів, які впливають на фінансово-господарську діяльність й як наслідок на фінансові, соціальні та екологічні результати діяльності: темпи росту інфляції, характер податкової системи, аспекти чинного законодавства, темпи росту безробіття, темпи росту реальних доходів населення.

Для ідентифікації окремих факторів суб'єкта національної економіки можливо застосовувати метод SWOT-аналізу, який за допомогою матричної побудови відокремлює слабкі та сильні сторони діяльності суб'єкта національної економіки, а також робиться акцент на можливостях та загрозах.



Рис. 1. Взаємопов'язані етапи формування планових показників результатів діяльності суб'єкта національної економіки

Розподіл ідентифікованих факторів фінансово-господарської діяльності на групи стабільні та нестабільні можливо за допомогою аналізу історичних значень фактора і експертної оцінки поведінки фактора в плановому періоді.

При цьому експертну перевірку стабільності слід проводити для всіх факторів, тому як стабільність значень фактора протягом навіть декількох останніх періодів не завжди може бути гарантією стабільності в плановому періоді, а окремі фактори можуть включати одночасно сегмент стабільності й нестабільності.

Наступний другий етап методу планування характеризується сегментною оцінкою нестабільних факторів впливу на результати діяльності суб'єкта національної економіки. При цьому для кожної групи факторів обирається окремий метод оцінки. При наявності статистичної бази за допомогою методу найменших квадратів виконується аналіз динаміки фактора.

Метод сегментної оцінки впливу факторів відповідного середовища на економічні, фінансові, соціальні та екологічні результати діяльності суб'єкта національної економіки за умови розділу даних факторів на дві групи.

До факторів впливу внутрішнього середовища можливо віднести: ступінь морального і фізичного зносу основних засобів суб'єкта національної економіки, імідж суб'єкта національної економіки, інтелектуальний потенціал, рівень кваліфікації персоналу та компетентності управлінців, інноваційні можливості суб'єкта національної економіки та інші.

Безпосередньо сегментна оцінка факторів впливу на результати діяльності здійснюється на основі наступних прийомів та методів: діагностика і прогноз динаміки відповідного фактора, розподіл значень факторів та їх експертна оцінка, оцінка експерта вірогідності отриманих значень та ін.

Привести планові показники результатів діяльності у відповідності до рівня нестабільності факторів можливо на основі проведення відповідних заходів. При цьому доцільно дотримуватись принципів інтерактивного планування, які забезпечують процес формування динамічних процедур оцінки ступеня відповідності внутрішньої системи до зовнішніх факторів впливу.

Стабільний розвиток суб'єкта національної економіки можливий за умови реалізації дій відповідно до основного правила інтерактивного планування, в рамках якого можливо збільшити здатність контролювати і впливати на зміни і їх результати, а також швидко і ефективно реагувати на зміни, які не піддаються діагностиці та контролю.

Отже, динамічне виявлення відхилень запланованих результативних показників від отриманих та своєчасне їх усунення завдяки даних принципам суттєво наблизить до очікуваного цільового результату діяльності суб'єкта національної економіки.

Формування необхідних передумов для ефективної дії інтерактивного планування здійснюється за допомогою сукупності принципів, а також виявлення концептуальних питань, які включають відповідні сегменти.

До дійсних переваг інтерактивного планування можна віднести:

- стабільний розвиток суб'єкта національної економіки та колективу в цілому;
- ефективне пристосування до екзогенного середовища за допомогою цільового впливу на нього та дієвості розроблених планів;
- висока мотивація працівників суб'єкта національної економіки в реалізації стратегії суб'єкта національної економіки за рахунок участі у її розробці та реалізації;
- практична реалізація допоміжних підсистем планування, а саме: прогнозування, програмування та моделювання з урахуванням відповідних чинників;
- застосування дієвої та ефективної організаційної структури управління результатами діяльності;
- забезпечення реалізації принципів інтеграції при формуванні стратегії за умови використання системного підходу.

Таким чином, враховуючи сучасні економічні умови, при створенні системи планування результатів діяльності суб'єкта національної економіки необхідно використовувати комплексний підхід, який допоможе здійснити взаємозв'язок між показниками з урахуванням мінливих умов зовнішнього середовища та відповідних чинників.

В процесі планування на основі чітких розрахунків формуються рівні показників результатів діяльності, які можуть бути досягнуті

за умови реалізації імовірнісних внутрішніх та зовнішніх факторів впливу.

Важливим аспектом планування виступає процедура оцінки вірогідності досягнення необхідного рівня за кожним показником результатів діяльності суб'єкта національної економіки.

Отже, при формуванні планів результатів діяльності суб'єкта національної економіки можуть бути використані розраховані прогностичні дані, за допомогою яких управлінці виділяють адоптований рівень вірогідності отримання результативного показника і встановлюють відповідні йому цільові рівні результатів діяльності суб'єкта національної економіки.

Основним завданням оцінки є отримання прогностичної функції розподілу ймовірності значень за кожним відповідним фактором впливу. Зазначена функція формує сезонну компоненту і сегментну складову, а також за її допомогою значення фактора екстраполюється на плановий період, наряду з чим здійснюється розподіл відхилень на основі прийомів статистичного аналізу.

Враховуючи наукові підходи до експертної оцінки, більшість чинників характеризуються нормальним розподілом, який може бути доповнений відповідною складовою.

При відсутності статистичної бази або при наявності обґрунтованої експертної думки щодо відповідного значення окремих показників для прогнозу значення фактора в плановому періоді застосовується метод експертних оцінок.

Таким чином, на нашу думку, застосування імовірнісного прогнозу в процесі планування дозволяє максимально точно підготувати діючу систему управління результатами діяльності суб'єкта національної економіки до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів з урахуванням сегментної складової та отримати в результаті експертної оцінки загальну схему розподілу значень відповідних факторів.

На третьому етапі виконується статистичне моделювання результатів діяльності суб'єкта національної економіки на основі формалізованої факторної моделі результатів діяльності суб'єкта національної економіки і сегментної оцінки цих факторів.

Відповідний процес моделювання результатів базується на статистичній обробці інформації, визначенні меж інтегрального

критерію та побудові рівняння регресії, формуванні системи діагностичних індикаторів, класифікації ситуацій за індикативними ознаками.

Слід зауважити, що кожен етап моделювання результатів діяльності перевіряється та обґрунтовується математичними розрахунками, а також підтверджується відповідними прийомами статистичного аналізу, що дозволяє об'єктивно збільшити межі точності й вірогідності отриманих оцінок.

На нашу думку, отримана таким чином прогнозна оцінка коливань результатів діяльності дає змогу оцінки впливу можливостей і загроз планового періоду на ефективність діяльності суб'єкта національної економіки та, як наслідок, на результати діяльності суб'єкта національної економіки.

Представлена оцінка не визначає конкретних значень факторів, при яких буде досягнуто той чи інший рівень результативності, але дає визначення ймовірності досягнення цільового рівня фінансового результату до оподаткування і ймовірність забезпечення планової ефективності діяльності.

Представлена оцінка визначає вірогідність досягнення рівня цільового показника та дієвість забезпечення планової ефективності діяльності суб'єкта національної економіки, не розраховуючи при цьому конкретних значень факторів, за умови впливу яких отримується бажаний рівень результативності суб'єкта національної економіки.

Здійснення планових заходів дає можливість передбачити процес зниження впливу негативних факторів, якщо вірогідність відповідних значень цільового результативного показника досягає мінімального рівня.

На основі прийнятих управлінських рішень своєчасне запровадження компенсаційних заходів, до яких можна віднести захисні та резервні механізми, страхування та інші, забезпечує реалізацію необхідних змін параметрів імовірнісних оцінок зовнішніх та внутрішніх факторів або ступеню впливу відповідного фактора на результати діяльності суб'єкта національної економіки. Після цього розрахунок оцінки вірогідності цільового результату проводиться з урахуванням значень змінених параметрів для своєчасної перевірки ефективності запропонованих заходів на підприємстві.

На нашу думку, досягнення відповідного рівня критеріїв ймовірнісної оцінки результатів діяльності можливе, якщо до цього призведуть обрані компенсаційні заходи за умови повторного здійснення представленої процедури. Дослідження практичної діяльності підприємств підтверджують, що існує необхідність стратегічних перетворень (фінансове оздоровлення, реструктуризація, або зміна загальної системи управління), якщо оцінка підтверджує неможливість впливу компенсаційних заходів на цільовий рівень результативних показників.

Але ж при наявності сприятливих умов загального характеру імовірнісна оцінка результатів діяльності дозволяє сформувати реальні планові показники, які спрямовані на забезпечення ефективної та максимально результативної діяльності суб'єкта національної економіки.

Поряд зі статистичним моделюванням, позитивних результатів можливо досягти за умови використання імітаційного моделювання, який базується на дослідженні розрахованих експериментів з математичними моделями, які проектує поведінку реальних результативних показників та відповідних процесів з урахуванням періоду часу.

Процес функціонування даних показників та систем сегментується на окремі підсистеми та елементи, на основі чого складається алгоритм, який відновлює діяльність систем, рівень показників результатів з урахуванням їх структури.

На основі ідентифікованих факторів впливу описується формалізована модель фінансового результату. Зупинимось на ключових положеннях факторної моделі. В ході розробки було виділено п'ять рівнів впливу факторів на результати діяльності суб'єкта національної економіки (рисунк 2).

Багаторівнева структура впливу факторів на результати діяльності суб'єкта національної економіки базується на залежності окремих результативних показників діяльності суб'єкта національної економіки від чинників.

Для отримання прогнозних показників результатів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності необхідно враховувати:

- перший рівень впливу зовнішніх та внутрішніх факторів середовища;
- другий і третій рівень – взаємозв'язок факторів середовища та їх

вплив на показники, які визначають доходи та витрати суб'єкта національної економіки ;



Рис. 2. Багаторівнева система впливу факторів на результати діяльності суб'єкта національної економіки

- четвертий рівень – визначення прогнозних показників результатів за видами діяльності;
- п'ятий рівень характеризується формуванням планових показників результатів діяльності суб'єкта національної економіки з урахуванням сегментної складової, яка включає фінансові, економічні, соціальні та екологічні результати.

Враховуючи наведену схему, загальний фінансовий результат від діяльності суб'єкта національної економіки розраховується за формулою:

$$FR_{\text{заг}} = FR_{\text{оп.д.}} + FR_{\text{інв.д.}} + FR_{\text{ф.д.}}, \quad (1)$$

де $FR_{\text{оп.д.}}$ – фінансовий результат від операційної діяльності, $FR_{\text{інв.д.}}$ – фінансовий результат від інвестиційної діяльності, $FR_{\text{ф.д.}}$ – фінансовий результат від фінансової діяльності.

Показники фінансового результату від окремих видів діяльності формуються як сума доходів і витрат (витрати з негативним знаком):

$$FR = \sum C_j, \quad (2)$$

де FR – фінансовий результат від окремого виду діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової), C_j – j -ий вид доходу або витрат.

При цьому C_j – це функція трьох змінних:

$$C_j = f(q_j, s_j, b_j), \quad (3)$$

де q_j – кількість реалізованої готової продукції (товарів, робіт, послуг), величина, що має вірогідну і детерміновану складову q_1 . Це може бути фактор, значення якого може бути прогнозовано з високою точністю.

s_j – стабільна складова для доходу або витрат від окремого виду діяльності суб'єкта національної економіки;

b_j – спеціальна сегментна складова для доходу або витрат від окремого виду діяльності суб'єкта національної економіки (розмір заробітної плати, валютний курс).

На рис. 3 представлена модель формування загального фінансового результату з урахуванням показників фінансового результату від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

На думку автора, запропонована модель враховує різний ступінь залежності доходів або витрат від визначених факторів впливу, що в свою чергу формує прогнозний показник загального фінансового результату діяльності суб'єкта національної економіки, а також впливає на всі зазначені результати діяльності суб'єкта національної економіки. При застосуванні даної моделі необхідно враховувати факт зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища та корегувати стан відповідних планових результативних показників.

Суб'єкт господарювання повинен відійти від стандартної системи планування та адаптувати планові завдання до коливань ймовірних факторів, враховуючи вірогідність досягнення результативних показників

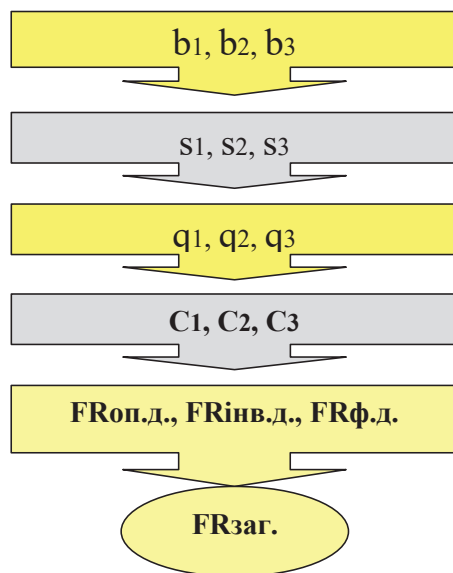


Рис. 3. Модель формування загального фінансового результату діяльності суб'єкта національної економіки

трішнього та зовнішнього середовища, сегментної оцінки нестабільних факторів впливу на результати діяльності за допомогою експертів, статистичного та ймовірного моделювання результатів діяльності суб'єкта національної економіки та складанні прогностичної оцінки коливань результатів діяльності суб'єкта національної економіки.

з урахуванням багатоваріативної поведінки змінних сегментних складових.

Таким чином, враховуючи наукові та практичні аспекти, на нашу думку, при планування результатів діяльності необхідно забезпечити тісний взаємозв'язок планових показників зі стратегією суб'єкта національної економіки.

Сучасні методики, за допомогою яких здійснюється процес ефективного планування, використовують комплексний підхід до вирішення поставлених питань, а саме процес реалізації обраного методу планування результатів діяльності суб'єкта національної економіки складається з окремих взаємопов'язаних етапів: відбору факторів впливу вну-

РОЗДІЛ 11

СТРАТЕГІЧНО-ОРІЄНТОВАНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Свінарьова Г.Б.

Ефективне функціонування вітчизняних інноваційно-активних підприємств є одним із пріоритетних напрямків забезпечення економічного розвитку країни. В умовах сьогодення неможливо забезпечити сталий економічний розвиток промислового підприємства без впровадження та реалізації інновацій, як продуктових так і управлінських в будь-якій сфері господарської діяльності. Інноваційна діяльність – є двигуном забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства на обраному ринку промислових товарів та послуг. Саме від своєчасного та безперервного впровадження інновацій в виробничий та управлінський процеси залежить можливість існування підприємства в довгостроковій перспективі. Досягнення поставленої мети найбільш ефективно забезпечується розробкою та реалізацією стратегії розвитку інноваційної діяльності промислового підприємства. В реаліях сьогодення на промислових підприємствах склалась практика зосередження уваги управлінського персоналу на тактичному управлінні інноваційною діяльністю підприємства, тому що першочерговою задачею є його «виживання».

Одним з ефективних управлінських інструментів забезпечення та реалізації стратегії розвитку інноваційної діяльності підприємства є стратегічно-орієнтоване бюджетування, коли система бюджетування не тільки забезпечує виконання та контроль річних бюджетів, які орієнтовані на поточні цілі підприємства, а й охоплює реалізацію стратегічних цілей інноваційного розвитку підприємства.

Огляд наукових праць [1–4], які стосуються стратегічного бюджетування на підприємстві свідчить про те, що комплексного системного бачення стосовно використання цього управлінського інструменту досі немає. Проблема в тому, що на сьогоднішній день немає єдиної думки серед вчених і практиків, які технології Better та Beyond Budgeting відносяться до стратегічного бюджетування, не вироблений обґрунтований підхід до застосування стратегічного бюджетування, що відповідає сучасним вимогам управління [5]. Але, в сучасних умовах, неминуче усі управлінські інструменти еволюціонують в бік стратегічного управління, інформаційним забезпеченням якого виступає система стратегічного управлінського обліку, у тому числі – система стратегічного бюджетування. Ми приєднуємося до низьки науковців, які пропонують інтегровано використовувати стратегічне бюджетування та систему збалансованих показників (BSC). В наукових працях В. Савчука та В. Неудачіна [2; 4] стратегічне бюджетування припускає введення BSC у бюджетування підприємства, базується на системі подвійної петлі, тобто проходження інформації відбувається зверху вниз, а потім, знизу нагору, забезпечуючи зворотний зв'язок. Т. Рижакіна [3] також вважає, що стратегічне бюджетування повинне бути реалізоване через з'єднання системи бюджетування підприємства з BSC. В цілому, ми згодні з думкою автора [5], яка полягає в тому, що система бюджетування підприємства повинна стати частиною процесу реалізації його стратегії.

На наш погляд, стратегія розвитку інноваційної діяльності підприємства найбільш ефективно транслюється через систему збалансованих показників, яка охоплює наступні основні складові [6]:

- складову розвитку інноваційної діяльності й навчання персоналу;
- складову бізнес-процесів інноваційної діяльності;
- маркетингову складову взаємовідносин із клієнтами в розрізі інноваційної діяльності підприємства;
- фінансову складову ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Взаємодія складових системи стратегічного управління та стратегічно-орієнтованого бюджетування наведено на рис. 1.

Реалізація запропонованого механізму інтеграції стратегічно-орієнтованого бюджетування та збалансованої системи показників (ЗСП),

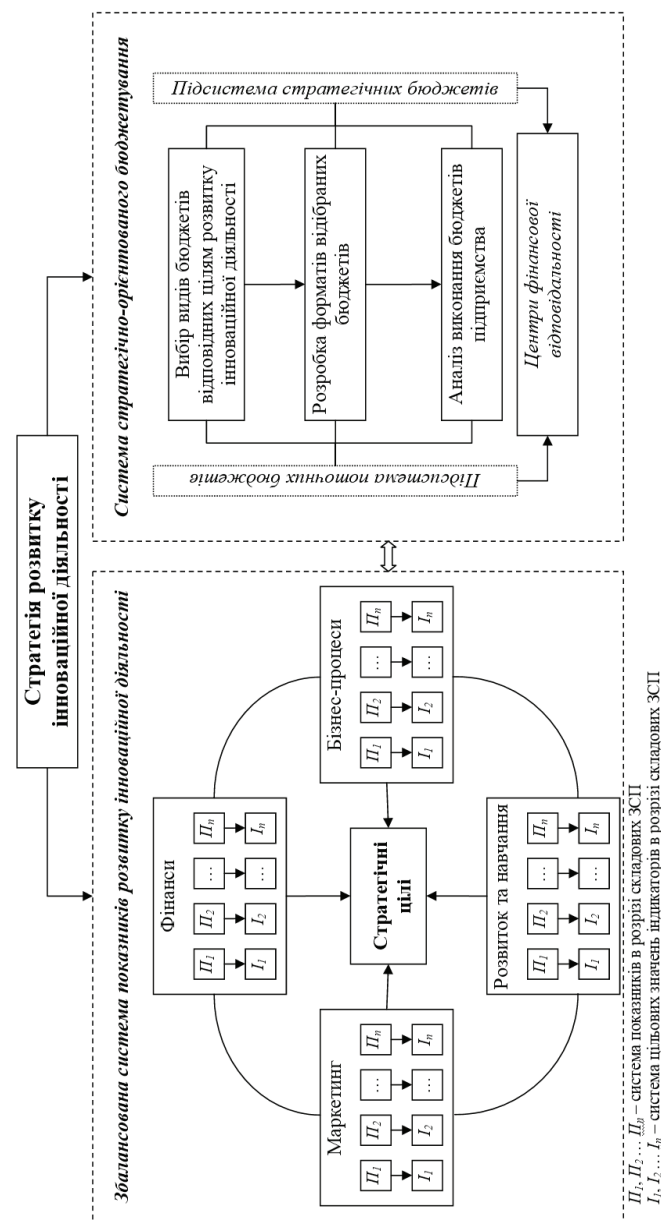


Рис. 1. Концептуальна модель реалізації стратегії розвитку інноваційної діяльності на засадах стратегічно-орієнтованого бюджетування

можлива тільки при наявності стратегії розвитку інноваційної діяльності підприємства, яка охоплює довгостроковий, якісно визначений напрямок розвитку інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на зміцнення його позицій на ринку, задоволення потреб споживачів і досягнення поставлених стратегічних цілей та місії.

Запропонований механізм припускає, що система збалансованих показників інноваційної діяльності та система бюджетування взаємодіють між собою, і вони обидві спрямовані на ефективне забезпечення реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Для реалізації поставленої задачі система збалансованих показників повинна бути орієнтована на стратегічні цілі розвитку інноваційної діяльності підприємства, які безпосередньо пов'язані зі стратегією підприємства. У рамках відібраних стратегічних цілей розвитку інноваційної діяльності, які охоплюють визначені елементи ЗСП і між якими встановлюються причинно-наслідкові зв'язки за допомогою розробки стратегічних карт, розробляється система збалансованих показників розвитку інноваційної діяльності підприємства. Особливістю системи збалансованих показників є те, що вона формується не тільки з фінансових показників, але й охоплює не фінансові (якісні) показники, які легше всього враховувати й аналізувати саме за допомогою бюджетування, яке підбудовується під будь-який формат, будь-які показники. На підставі розробленої системи збалансованих показників розробляються відповідні формати та види бюджетів підприємства. Розроблена система збалансованих показників повинна бути забезпечена інформацією з відповідних операційних і фінансових бюджетів. Приклад взаємозв'язку показників і бюджетів представлений на рис. 2.

Таким чином, система бюджетування буде виступати не тільки інструментом планування основної діяльності підприємства, але ще вона буде виступати в якості обліково-аналітичного забезпечення розробленої збалансованої системи показників щодо розвитку інноваційної діяльності. При цьому розроблені менеджментом підприємства цільові значення показників ЗСП будуть використовуватися в якості планових значень у системі бюджетування – у короткостроковому періоді вони будуть оброблятися в підсистемі поточного бюджетування, у довгостроковій перспективі – у підсистемі стратегічного бюджетування. Особливістю бюджетування є можливість постійного

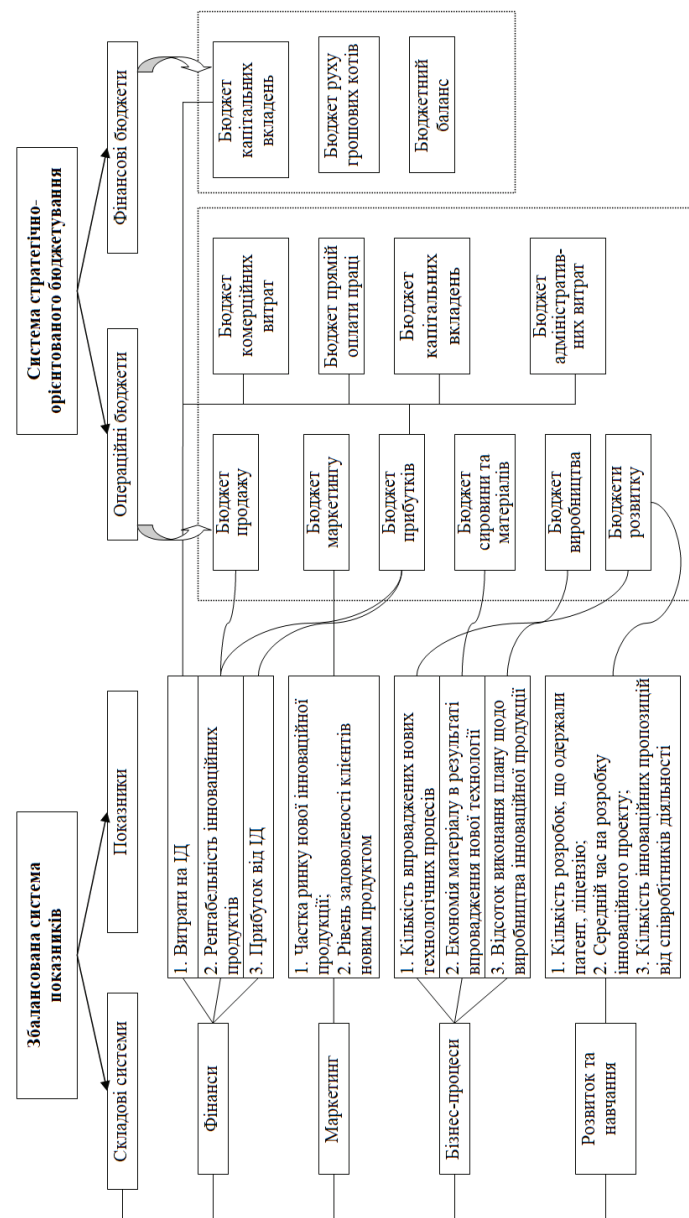


Рис. 2. Приклад обліково-аналітичного забезпечення ЗСП розвитку інноваційної діяльності на засадах бюджетування

коректування стратегічних бюджетів на основі аналізу виконання поточних бюджетів за умови реалізації механізму бюджетного контролю на підприємстві.

У межах реалізації стратегії розвитку інноваційної діяльності підприємства за допомогою інтеграції ЗСП і стратегічно-орієнтованого бюджетування ми пропонуємо наступну схему формування системи бюджетування в розрізі інноваційної діяльності підприємства (рис. 3).

Усі запропоновані види бюджетів розробляються при необхідності в розрізі інноваційних проектів (продуктів), а потім консолідуються у відповідний бюджет по всіх проектах, які стосуються інноваційної діяльності підприємства. В остаточному підсумку генеральний бюджет буде відображати заплановані показники забезпечення та розвитку саме інноваційної діяльності підприємства у відповідності до встановлених цільових показників ЗСП. Усі інші види діяльності необхідно бюджетувати окремо, потім зводити в єдиний консолідований бюджет в цілому по підприємству. Окреме бюджетування різних видів діяльності підприємства дає можливість визначити внесок кожного виду діяльності в загальний результат – прибуток підприємства та виявити більш рентабельні напрямки вкладення коштів.

В умовах ринкових відносин та високої конкуренції відправною точкою розробки системи операційних бюджетів в розрізі інноваційної діяльності виступає бюджет продажу.

Специфіка діяльності інноваційно-активного підприємства вимагає відійти від стандартної форми цього бюджету, адже в основному діяльність підприємства здійснюється в рамках певних інноваційних проектів (продуктів), які мають різний набір робіт та послуг підприємства, тому консолідований бюджет продажу потрібно формувати на основі окремих бюджетів продажу по кожному інноваційному проекту з деталізацією номенклатури його складових. В бюджеті також розраховується кількість продукції, робіт та послуг, їх ціна та дохід, який отримує підприємство в розрізі кожного інноваційного проекту (продукту) (табл. 1).

Наступний бюджет – бюджет інших операційних доходів, який включає суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме дохід від:

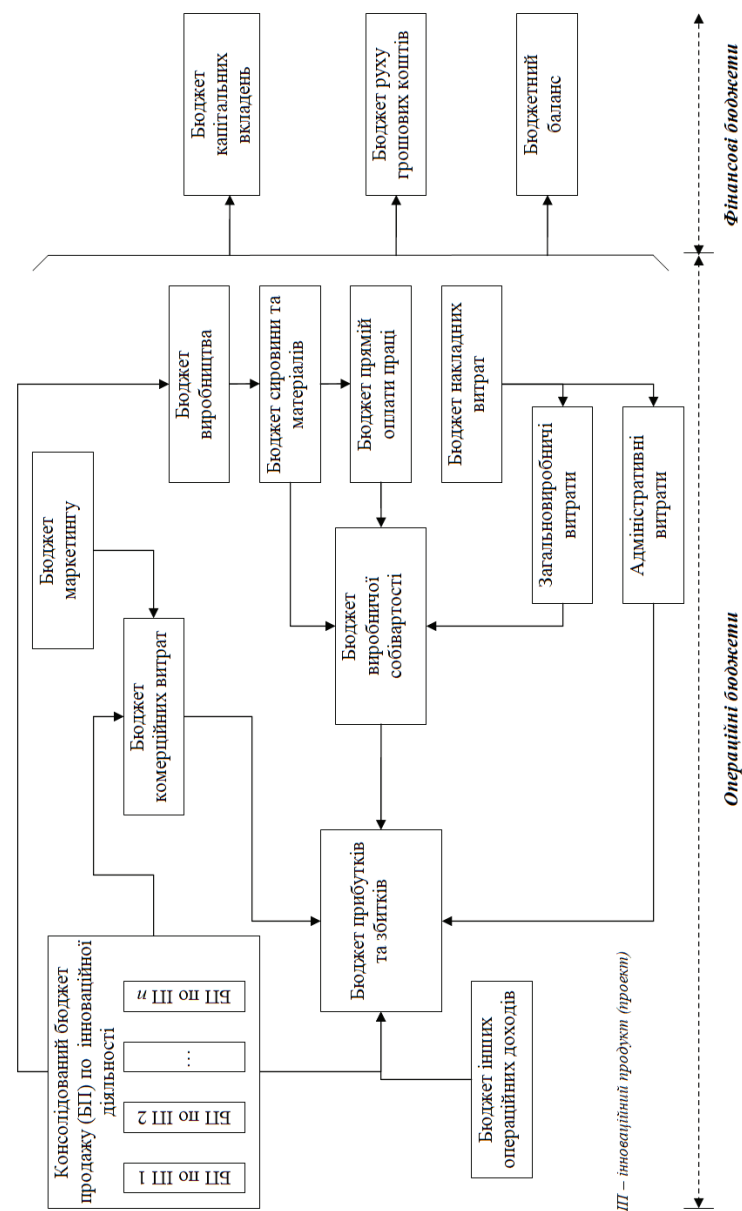


Рис. 3. Механізм формування системи бюджетування підприємства в розрізі інноваційної діяльності

Таблиця 1. Формат консолідованого бюджету доходів в розрізі інноваційної діяльності за 1 квартал звітного періоду

Номенклатура	Кількість			Ціна, грн.			Дохід, грн.		
	Січень	Лютий	Березень	Січень	Лютий	Березень	Січень	Лютий	Березень
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Інноваційний проект (продукт) 1</i>									
Разом за проектом (продуктом) 1									
<i>Інноваційний проект (продукт) 2</i>									
Разом за проектом (продуктом) 2									
Разом дохід за місяць									

- операційної оренди активів (якщо оренда не є основним видом діяльності);
- операційних курсових різниць;
- відшкодування раніше списаних активів;
- роялті;
- процентів, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках у банках або депозитних рахунках до запитання;
- реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, і груп вибуття;
- списання кредиторської заборгованості;
- отриманих безоплатно оборотних активів;
- визнаних штрафів, пені, неустойки тощо.

Наступним кроком є формування бюджету виробництва по кожному інноваційному проекту (продукту) окремо та консолідовано по інноваційній діяльності на основі відповідного бюджету продажу. Знаючи обсяги продажу всіх складових конкретного інноваційного проекту (продукту) ми можемо розрахувати обсяги виробництва з використанням даних бухгалтерського та управлінського обліку щодо запасів готової продукції.

Після розробки бюджету виробництва продукції необхідно розробити бюджет сировини та матеріалів, які будуть використані при виробництві продукції в розрізі кожного інноваційного проекту (продукту). Цей бюджет інтегрує інформацію про прямі матеріальні витрати на виробництво продукції підприємства.

В даному бюджеті необхідно деталізувати сировину та матеріали, які використовуються для виробництва кожного продукту, визначити їх потребу для виробництва одиниці продукції, спланувати або спрогнозувати ціни на матеріали, які будуть придбатися. Після чого, шляхом множення обсягу виробництва кожного виду продукції на матеріальні витрати на одиницю продукції в натуральному виразі, отримаємо виробничі потреби в матеріалах кожного виду в натуральному виразі, що, в свою чергу, дасть можливість визначити прямі матеріальні витрати на виробництво інноваційної продукції в грошовому вимірі.

Після бюджету сировини та матеріалів ми пропонуємо скласти бюджет оплати праці, який буде включати розрахунок прямих витрат на оплату праці в розрізі кожного інноваційного проекту (продукту) підприємства. Для розрахунку цього бюджету потрібно нормувати витрати праці на одиницю продукції, а також спланувати тарифну ставку оплати праці виробничого персоналу. Загальні прямі витрати на оплату праці в розрізі кожного виду продукції знаходиться шляхом множення загальних витрат праці в натуральному виразі та тарифної ставки.

Далі потрібно сформувати бюджет накладних витрат, який розподіляється на бюджет виробничих накладних витрат та бюджет адміністративних витрат. В бюджеті виробничих накладних витрат визначаються за допомогою управлінського обліку змінні та постійні накладні витрати в розрізі кожного інноваційного проекту (продукту) підприємства. Знаючи всі виробничі витрати ми можемо складати бюджет собівартості виробленої інноваційної продукції (ІІІ) (табл. 2).

Собівартість виробленої продукції розраховується за формулою:

$$C_{\text{в}} = H3B_{\text{н}} + (ПМ + ПЗ + НВ) - H3B_{\text{к}}. \quad (1)$$

Незавершене виробництво визначається за допомогою бухгалтерського та управлінського обліку, прямі витрати на матеріали переносяться з бюджету сировини та матеріалів, прямі витрати на оплату

Таблиця 2. Формат консолідованого бюджету виробничої собівартості за місяць, тис. грн.

Показник	Бюджетний період – місяць				
	ІІІ 1	ІІІ 2	...	ІІІ n	Разом
НЗВ на початок періоду ($HЗВ_n$)					
Витрати на виробництво:					
– прямі матеріали (ІІМ)					
– пряма зарплата (ІІЗ)					
– виробничі накладні витрати (НВ)					
НЗВ на кінець періоду ($HЗВ_n$)					
Собівартість виробленої продукції (C_n)					

праці беруться з бюджету оплати праці, а виробничі накладні витрати – з відповідного бюджету.

Потім потрібно зробити бюджет адміністративних витрат. Як правило, адміністративні витрати є постійними. Ми пропонуємо систему бюджетів в рамках інноваційних проектів (продуктів), тому постійні адміністративні витрати потрібно буде розподілити між ІІ, які виконуються на підприємстві за відповідний час виконання проектів. Збирати, акумулювати, обробляти суму адміністративних витрат потрібно за допомогою управлінського обліку.

Аналогічно формується бюджет комерційних витрат на збут.

Бюджет маркетингу необхідно формувати виходячи із специфіки інноваційної діяльності підприємства та потреб в нефінансових показниках збалансованої системи з урахуванням стратегічних та тактичних цілей стосовно маркетингу підприємства.

На заключному етапі формується консолідований бюджет прибутків та збитків інноваційної діяльності підприємства в розрізі певних інноваційних проектів (продуктів). Пропонований формат даного бюджету та основні його показники за місяць наведено у табл. 3.

Бюджет прибутків та збитків отримують шляхом зведення всіх вище перелічених операційних бюджетів підприємства та розрахунку на їх основі величини операційного прибутку по кожному інноваційному проекту (продукту) підприємства.

Прибуток (збиток) від інноваційної діяльності є головним цільовим показником цього бюджету, на основі якого відбувається весь процес

Таблиця 3. Формування бюджету прибутків та збитків в розрізі інноваційної діяльності підприємства, грн.

Показники	ІІІ 1	ІІІ 2	...	ІІІ n	Разом	Джерело інформації для заповнення
1. Виручка від реалізації (чистий дохід)						Бюджет доходів
2. Інші операційні доходи						Бюджет інших операційних доходів
3. Прямі витрати на сировину та матеріали						Бюджет сировини та матеріалів
4. Прямі витрати на оплату праці						Бюджет прямих витрат на оплату праці
5. Разом прямих витрат						Гр. 3 + Гр. 4
6. Маржинальний дохід						Гр. 1 – Гр. 5
7. Загальновиробничі витрати						Бюджет загально-виробничих витрат
8. Виробнича собівартість						Бюджет виробничої собівартості
9. Комерційні витрати						Бюджет комерційних витрат
10. Адміністративні витрати						Бюджет адміністративних витрат
11. Валовий прибуток						Гр. 6 – Гр. 8 – Гр. 9 – Гр. 10
12. Податок на прибуток						Данні обліку
13. Чистий прибуток (збиток)						Гр. 11 – Гр. 12

оптимізації окремих статей даного операційного бюджету. Прибуток після оподаткування є джерелом повернення залучених коштів і виплати дивідендів.

Таким чином, сформована система бюджетування буде відповідати стратегічним та поточним цілям розвитку інноваційної діяльності підприємства та буде виступати управлінським інструментом забезпечення збалансованої системи показників.

З метою ефективного впровадження забезпечення ЗСП розвитку інноваційної діяльності на засадах стратегічно-орієнтованого бюджетування доцільно здійснити розподіл показників ЗСП між центрами фінансової відповідальності. Тоді за досягнення значень по кожному встановленому цільовому показнику буде відповідати конкретний підрозділ підприємства. Для реалізації цієї задачі потрібно в рамках системи бюджетування розробити фінансову структуру підприємства.

Фінансова структура підприємства будується залежно від типу господарської діяльності, галузі, масштабів, наявності філіалів і т.д. Приклад розробки фінансової структури інноваційно-активного підприємства наведено на рис. 4.

Центри фінансової відповідальності розроблені в рамках існуючих на підприємстві бізнес-напрямів. Ці напрями взаємозв'язані, але в той же час можуть бути незалежні одне від одного. Кожне з них повністю відповідає за виручку і прямі витрати, проте на непрямі витрати (витрати на зміст дирекції, оренду приміщення і т. д.) ці відділення впливати не можуть, оскільки такі питання розв'язуються на рівні дирекції.

Для ефективної постановки бюджетування надзвичайно важливо, щоб управління бюджетним процесом на рівні підприємства в цілому було зосереджено в одних руках, в одному функціональному підрозділі. Ми пропонуємо ці функції віддати фінансовому департаменту підприємства і всі питання, пов'язані з бюджетуванням, покласти на цей підрозділ.

Розподіл показників ЗСП між центрами фінансової відповідальності підприємства необхідно закріпити у бюджетному регламенті розробленому на підприємстві.

Таким чином, запропонований механізм інтеграції збалансованої системи показників та стратегічно-орієнтованого бюджетування у рамках стратегії розвитку інноваційної діяльності підприємств дозволить підвищити ефективність процесу управління підприємством в цілому та більш осмислено розробляти та реалізувати поставлені стратегічні цілі у ході здійснення господарської діяльності інноваційно-активного підприємства.

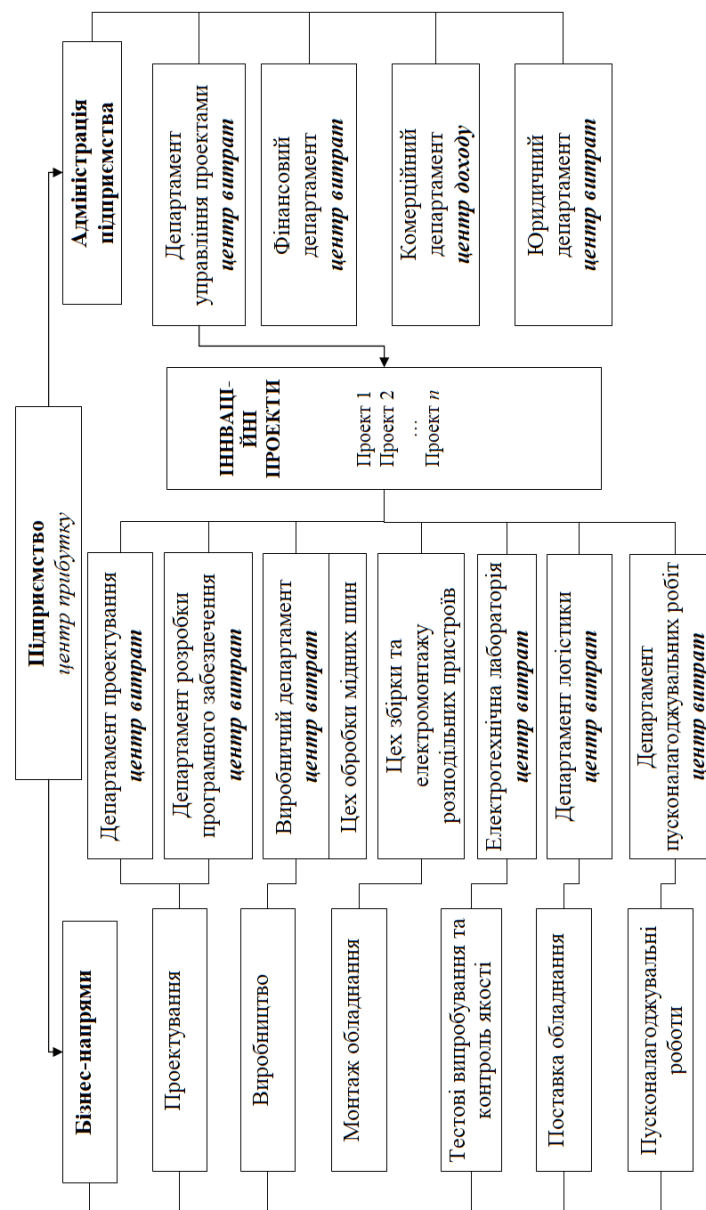


Рис. 4. Розроблена фінансова структура інноваційно-активного підприємства

Література

1. Бюджетирование по главному [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=366>
2. Неудачин В. Стратегічне бюджетування на основі BSC / В. Неудачин // Контракти. – 2005. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alls.in.ua/>
3. Рыжакина Т.Г. Бюджетирование как инструмент управления стратегией предприятия / Т.Г. Рыжакина // Российское предпринимательство. – 2013. – № 12 (234). – С. 40-46.
4. Савчук В.П. Стратегическое бюджетирование / В.П. Савчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gaap.ru/articles/strategicheskoe_byudzhetrovanie/#%5B2%5D
5. Бабашов Р.А. Новый подход к стратегическому бюджетному планированию деятельности предприятия /Р.А. Бабашов // Сталий розвиток економіки: міжнародний науково-виробничий журнал. – 2015. – № 3. – С. 122-125.
6. Свінарьова Г.Б. Формування інтегрованої системи моніторингу інноваційної діяльності промислового підприємства в кн.: Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти. Вип. 3 [моногр.] / О.М. Коваленко, Є.І. Масленніков, Е.А. Кузнецов, Ю.М. Сафонов, С.В. Філіппова, Г.Б. Свінарьова та інші. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. – 634 с.

РОЗДІЛ 12

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ В СИСТЕМІ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

*д.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Волощук Л.О.*

*аспірантка,
аспірантка кафедри обліку, аналізу та аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Хвальчик І.Л.*

Сьогодні питання забезпечення умов фінансово-економічного благополуччя вітчизняних підприємств виставляють на перше місце. На розвиток українських підприємств впливає ряд чинників, серед яких виділяють: нестабільну політичну та соціально-економічну ситуацію в країні; міжнаціональні, регіональні та територіальні конфлікти; недосконалість законодавства; криміналізацію суспільства; шахрайство та корупцію.

В сучасних умовах актуалізується проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки, адже підприємства працюють в умовах різних зовнішніх та внутрішніх ризиків, а конкурентне середовище ховає небезпеки та ризики, які негативно впливають на їх діяльність та розвиток, та, відтак, рівень економічної безпеки, та потребують від менеджменту підприємств прийняття оперативних управлінських рішень практично у всіх сферах і видах діяльності. Цей факт вимагає від суб'єктів управління підприємством побудови комплексної системи, що буде спрямована на забезпечення підтримки та зростання рівня фінансово-економічної безпеки.

Необхідність формування та функціонування такої системи ще більш актуалізується для інноваційно-активних підприємств, які обирають інноваційний шлях розвитку. Адже інноваційна діяльність сама по собі є діяльністю підвищеного ступеню ризикованості. При чому ризики криються як в самій інноваційній діяльності, так і в її позитивному результаті – інноваційному розвитку підприємства, яке призводить до високих та, іноді, надвисоких темпів економічного зростання. Це, в свою чергу, може викликати негативну реакцію зовнішнього середовища та породжувати нові за природою ризики – ризики інноваційного розвитку [1].

Таким чином, і в сучасних умовах і в перспективі процеси інноваційного розвитку та забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства потребують комплексного управління. Такий комплексний підхід може бути втілений у безпекоорієнтованому управлінні інноваційним розвитком підприємства (БОУІРП), який ґрунтується на теорії та методології управління інноваційним розвитком та фінансово-економічною безпекою, та розглядається як вид управлінської діяльності в системі управління інноваційним розвитком, спрямованої на забезпечення економічної безпеки в його процесі та результаті [1].

Загальною метою безпекоорієнтованого управління інноваційним розвитком стає забезпечення задовільного рівня фінансово-економічної безпеки в процесі та в результаті інноваційного розвитку підприємства, за якої ключовим його завданням стає убалансування між інноваційністю та фінансово-економічною безпекою розвитку, а цілі – доповнюють цілі управління інноваційним розвитком в частині забезпечення збереження результатів інноваційного розвитку на різних його етапах, що, в свою чергу, і складає передумови забезпечення задовільного для підприємства рівня фінансово-економічної безпеки.

За економічним інструментарієм безпекоорієнтоване управління є переважно превентивно-індикативним, де індикативні методи застосовуються здебільшого в процесі розвитку, а превентивні та антисипативні – на піці розвитку, коли традиційні індикатори економічного зростання будуть засвідчувати високий рівень фінансово-економічної безпеки, проте водночас, сигналізувати потенційну появу якісно нових загроз.

Поєднання в управлінні таких складних об'єктів як процеси інноваційного розвитку та забезпечення фінансово-економічної безпеки обумовлює необхідність формування на засадах комплексного підходу та забезпечення ефективності функціонування відповідних підсистем управління, спрямованих на забезпечення прийняття управлінських рішень в системі безпекоорієнтованого управління інноваційним розвитком підприємства.

Так як в такій системі БОУІРП ключовим об'єктом управління виступає процес забезпечення фінансово-економічної безпеки, а її рівень та інші оцінні характеристики – певною мірою ефективності такого управління, надалі більш детально зупинимося на дослідженні теоретико-методичних засад управління фінансово-економічною безпекою підприємства, зокрема в умовах розвитку.

Концептуальні та теоретико-методологічні засади створення та функціонування системи управління фінансово-економічною безпекою підприємств розкриті у працях вчених: З.С. Варналія [2], Т.Г. Васильців, О.А. Кириченко, Т.М. Іванюти [3], Є.А. Івченко [4], О.В. Ілляшенко [5], С.В. Кавун, Г.В. Козаченко [6], О.М. Ляшенко, Л. Некрасенко [7], І.П. Отенко, Ю.С. Погорелова [8], В.С. Пономаренко [9], П.Я. Пригунова [10], С.В. Філіппової [11], С. Фролова [12] та ін. Водночас, дослідження існуючих наукових напрацювань вчених-фахівців в сфері економічної безпекології дозволяє зробити висновок, що питання забезпечення фінансово-економічної безпеки на різних рівнях управління все ще залишаються актуальними та дискусійними, а теоретико-методологічний базис формування систем управління фінансово-економічною безпекою перебуває на етапі свого розвитку.

Таким чином, представлений надалі матеріал буде присвячено узагальненню теоретичних положень щодо сутності управління фінансово-економічною безпекою в процесі діяльності та розвитку підприємств.

Поняття «безпека підприємства» нерозривно пов'язане з такими поняттями як: «стійкість», «розвиток», «вразливість» та «керованість». У науковій літературі існує багато різних трактувань понять «економічна безпека підприємства» та «фінансова безпека підприємства».

Економічною безпекою підприємства прийнято вважати його здатність розвиватися та працювати в умовах постійно мінливого

внутрішнього та зовнішнього середовища, що характеризує її стійкість [12]. Інакше кажучи, під терміном «економічна безпека підприємства» розуміється стан захищеності його важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз для забезпечення стабільності та розвитку майбутньому.

Трактування поняття «фінансова безпека підприємства» свідчить про те, що розвиток наукової думки в цій сфері також не стоїть на місці. На сьогодні виділяють чотири основні підходи, які характеризують фінансову безпеку суб'єкта господарювання [5]:

- стан, який забезпечує захист фінансових інтересів від загроз, забезпечує збалансованість та якість використання фінансових інструментів підприємства;
- складова економічної безпеки, що забезпечує результативне використання ресурсів та допомагає досягти фінансову рівновагу в короткостроковому та довгостроковому періодах;
- комплекс заходів, який забезпечить формування оптимального розміру фінансових ресурсів;
- діяльність з управління ризиками, що забезпечує стабільний розвиток суб'єкта господарювання та зростання його власного капіталу.

Ключовими характеристиками стану фінансової безпеки підприємства можна назвати збалансованість діяльності, високу здатність протистояти загрозам, гарантію стабільності фінансових інтересів.

Виділяють наступні завдання фінансової безпеки підприємства:

- забезпечення стабільності розвитку і стійкості грошового потоку;
- протистояння криз і негативних економічних ситуацій;
- можливість нейтралізувати дії конкурентів;
- нейтралізація конфліктів в сфері розподілу фінансів;
- використання по можливості якомога більшої кількості джерел фінансування.

За умови вирішення всіх цих завдань забезпечується успішне функціонування всієї фінансової системи підприємства.

Отже, фінансово-економічна безпека підприємства (ФЕБ) – складна система, що містить певний набір внутрішніх властивостей, які спрямовані на забезпечення ефективності використання матеріальних, трудових, інформаційних та фінансових ресурсів. З іншого боку, це стан захищеності від різних загроз, типи яких наведені на рис. 1.

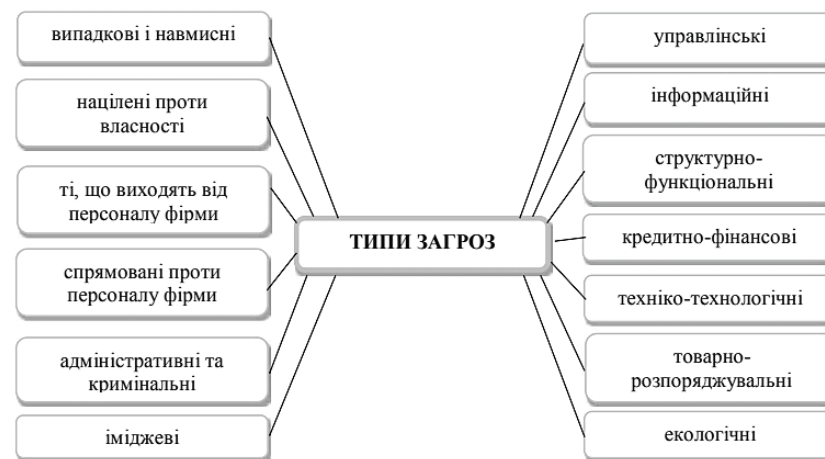


Рис. 1. Типи загроз діяльності та розвитку підприємства [12]

На сьогодні найбільш відомими вважають такі підходи до визначення ФЕБ підприємства, як функціональний, статичний та ресурсний (рис. 2). Аналіз окремих визначень сутності поняття «фінансово-економічна безпека» показав, що в наведених формулюваннях спільним є трактування ФЕБ як такого фінансового стану суб'єкта господарювання, який характеризується стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз та передбачає найбільш результативне використання наявних фінансових ресурсів підприємства.

Отже, ФЕБ – система, що дає можливість виявити потенційні загрози і ризики, ефективно знаходити результативні шляхи протидії, що гарантує стійкий фінансовий стан підприємств, можливість подальшого розвитку.

Процес забезпечення ФЕБ суб'єкта господарювання ґрунтується на відповідному механізмі управління, під яким розглядають сукупність станів та процесів, з яких складається управління щодо протидії небезпекам, загрозам та ризикам.

Система безпекоорієнтованого управління розвитком підприємства та, зокрема, підсистема управління фінансово-економічною безпекою, органічно інтегровані в загальну систему менеджменту

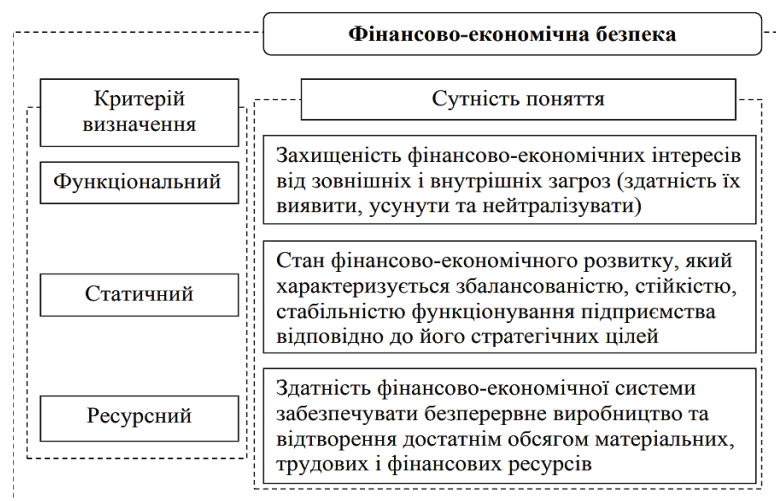


Рис. 2. Підходи до визначення сутності поняття «фінансово-економічна безпека» підприємства [12]

підприємства. Тому мета управління фінансово-економічною безпекою має бути нерозривно пов'язана з основними цілями корпоративного фінансового менеджменту, такими як збільшення ринкової вартості підприємства та добробуту його власників, поступове розширення господарської діяльності, збільшення прибутку суб'єкта господарювання та зростання його фінансової стійкості.

Зазначена мета досягається шляхом реалізації відповідного механізму управління ФЕБ підприємства, основними з елементів якого можуть бути методики оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства; впливу загроз на формування кризової ситуації; моделі реагування на ризики порушення стану ФЕБ підприємства.

Відтак, управління ФЕБ підприємства спрямоване на виконання наступних завдань [10]:

- встановлення системи фінансових інтересів суб'єкта господарювання, які варто захищати в процесі функціонування підприємства (пошук ефективних методів максимізації ринкової вартості суб'єкта господарювання);

- ідентифікація та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства;
- забезпечення результативної ліквідації загроз фінансово-економічній безпеці підприємства.

У процесі управління ФЕБ вирішуються два види завдань:

- тактичні – пов'язані з підтримкою фінансово-економічної безпеки і взаємодії всіх елементів суб'єкта господарювання у короткостроковій перспективі;
- стратегічні – такі, що забезпечують стійкий розвиток і вдосконалення підприємства, переведення його в якісно інший стан у довгостроковій перспективі [3].

Тактичне управління носить підтримуючий, коригувальний характер з позицій подальшого розвитку підприємства, розподілу ресурсів і реалізації стратегічних цілей. А стратегічне управління ФЕБ потребує розробки відповідного механізму, в основі якого лежить комплекс взаємоузгоджених процесів, функцій, дій (вибір стратегії чи напрямку руху, оцінювання середовища, формування системи оцінки структурних складових ФЕБ суб'єкта господарювання, розроблення низки заходів, а також використання обґрунтованого методичного інструментарію його реалізації та контролю, акумулювання потрібних ресурсів) [7].

Об'єктами управління ФЕБ є бізнес-процеси, явища, що відтворюються у її функціональних складових, з якими вони пов'язані, та відображають стан, структуру і ефективність використання усієї сукупності ресурсів та можливостей суб'єкта господарювання у частині реалізації цілей його діяльності, відображаючи спосіб захисту усієї сукупності матеріальних та нематеріальних об'єктів, персоналу.

Основні елементи забезпечення управління фінансово-економічною безпекою відображені на рисунку 3.

Об'єктами управління ФЕБ є бізнес-процеси, явища, що відтворюються у функціональних складових фінансово-економічної безпеки, з якими вони пов'язані, та відображають стан, структуру і ефективність використання усієї сукупності ресурсів та можливостей суб'єкта господарювання у частині реалізації цілей його діяльності, відображаючи спосіб захисту усієї сукупності матеріальних та нематеріальних об'єктів, персоналу.

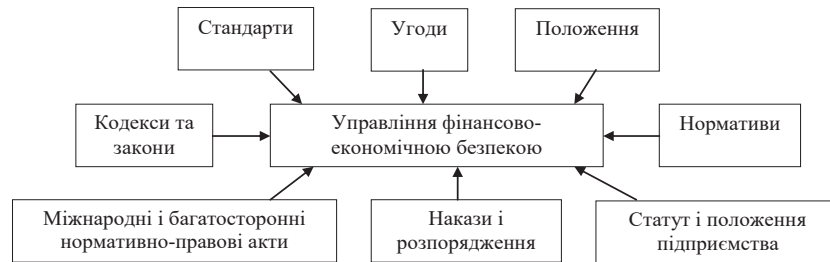


Рис. 3. Елементи забезпечення управління ФЕБ підприємства

Відповідно до поставлених завдань управління ФЕБ здійснюється послідовно за певними етапами (рис. 4).

Основна складова управління ФЕБ підприємства – методика оцінки її рівня. Усі відомі на сьогодні методики визначення рівня фінансової безпеки підприємства можна розділити на 3 групи:

- як складова економічної безпеки підприємства;
- на основі визначення інтегрального показника
- визначення загального стану фінансово-господарської діяльності підприємства [3].

Процес оцінки рівня ФЕБ підприємства наступний:

1. Вибір критерію ефективності фінансово-економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення суб'єкта господарювання до безпечного стану.

2. Побудова множини показників фінансово-економічної безпеки.

3. Визначення порогових значень показників.

4. Моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими.

5. Визначення інтегрального рівня фінансово-економічної безпеки підприємства за якісними та кількісними показниками.

Якісну оцінку ФЕБ можна провести за допомогою: аналізу наслідків; аналізу імовірності (відносно збитку); аналізу імовірності (стосовно сприятливих можливостей); експертного методу.

Кількісну оцінку ФЕБ можна провести за допомогою наступних методів: статистичного; нормативного; аналітичного; методу доцільності витрат; методу аналогів; методу сценаріїв; рейтингового методу; методу дерева рішень.

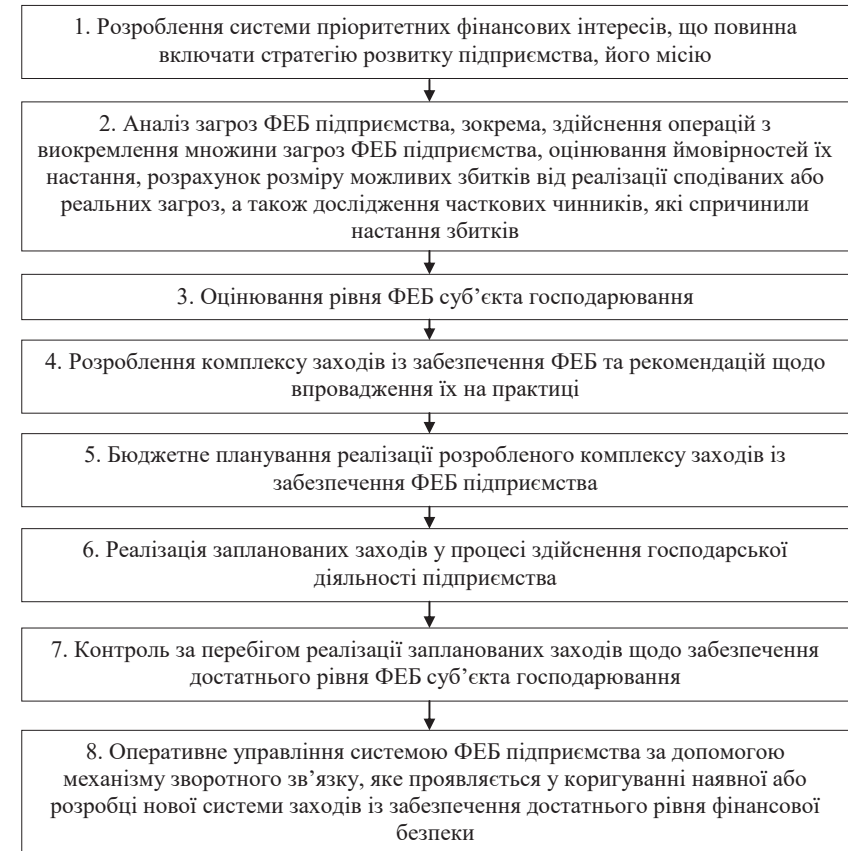


Рис. 4. Етапи управління ФЕБ підприємства [9]

Варто зазначити, що управління ФЕБ в процесі розвитку підприємства потребує постійного контролювання її рівня, аналізу впливу її чинників на процеси розвитку, та, навпаки, впливу процесу та результатів інноваційного розвитку на складові та загальний рівень фінансово-економічної безпеки підприємства. Втім, реалізація не тільки контрольної, а всіх без виключення функцій управління процесом забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в процесах

розвитку потребує формування систем належного інформаційно-аналітичного забезпечення, яке б продукувало необхідну для прийняття управлінських рішень інформацію.

Інтеграція цілей та завдань управління інноваційним розвитком та фінансово-економічною безпекою у системі безпекоорієнтованого управління інноваційним розвитком підприємства обумовлює необхідність інтеграції систем інформаційно-аналітичного, зокрема, обліково-аналітичного забезпечення управління обох вищезначених процесів.

Проведені дослідження [1; 8] свідчать про схожість складу обліково-аналітичного забезпечення процесів інноваційного розвитку та забезпечення фінансово-економічної безпеки. Зокрема, в обох випадках, облікова складова містить організацію, методику та технології обліку (оперативного, фінансового, управлінського), а аналітична – методичні основи та інструментарій економічного аналізу з урахуванням специфіки процесів у формуванні певних методик оцінювання та аналізування їх характеристичних параметрів.

Відтак, систему інформаційно-аналітичного забезпечення безпекоорієнтованого управління інноваційним розвитком підприємства можна визначити як єдність підсистем та функціональних механізмів обліку, аудиту та економічного аналізу, взаємодіючих та поєднаних через інформаційні потоки в процесі формування та передачі якісної обліково-аналітичної інформації щодо статико-динамічних параметрів об'єктів управління: внутрішніх та зовнішніх чинників інноваційного розвитку та фінансово-економічної безпеки, результатів процесів інноваційного розвитку та забезпечення фінансово-економічної безпеки в цілому та за їх складовими.

Особливістю такої системи є саме склад обліково-аналітичної інформації, що має віддзеркалювати параметри цільових об'єктів безпекоорієнтованого управління, до яких слід віднести: параметри зовнішнього та внутрішнього середовища як чинників можливостей та загроз інноваційного розвитку, фінансово-економічний стан підприємства та ознаки його фінансово-економічного розвитку, ознаки інноваційності розвитку та фінансово-економічної безпеки [13].

Відтак, обґрунтуванню рекомендацій щодо формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення безпекоорієнтованого управління розвитком підприємств мають бути присвячені наступні дослідження.

Література

1. Волощук Л.О. Теоретико-методологічні засади безпеко-орієнтованого управління інноваційним розвитком промислового підприємства. дис. доктора екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Волощук Лідія Олександрівна. – Одеса, 2016. – 605 с.
2. Варналій, З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: Монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, С.О. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
3. Іванюта, Т.М. Економічна безпека суб'єкта господарювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
4. Івченко Є.А. Трансформації системи економічної безпеки підприємства: монографія / Є.А. Івченко. – Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2018. – 420 с.
5. Ілляшенко О.В. Механізм функціонування системи економічної безпеки суб'єкта господарювання: підхід до побудови / О.В. Ілляшенко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2014. – № 26(1). – С. 160-168.
6. Козаченко, Г.В. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2015. – № 3(55). – С. 6-18.
7. Некрасенко Л., Рибалка Ю. Складові управління фінансовою безпекою підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/162.pdf>.
8. Погорелов Ю.С. Обліково-аналітичне забезпечення безпекозабезпечувальної діяльності підприємства / Ю.С. Погорелов, Г.В. Козаченко / Матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України». – Одеса: ОНПУ, 2018. – С. 55-58.
9. Пономаренко, В.С. Концептуальні основи економічної безпеки: монографія / В.С. Пономаренко, С.В. Кавун; – Х.: Вид. ХНЕУ, 2018. – 255 с.
10. Пригунов П.Я. Особливості використання сучасних концепцій управління в системі забезпечення економічної безпеки підприємств / П.Я. Пригунов // Європейські перспективи. – 2013. – № 11. – С. 103-108.
11. Філіппова С.В. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління : [моногр.] /

- С.В. Філіппова, Л.О. Волощук, С.О. Черкасова. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 196 с. Режим доступу: <http://dspace.opu.ua/jsruui/handle/123456789/6084>
12. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів [Текст]: навчальний посібник / за заг. ред. д-раekon. наук, проф. С. Фролова; [С. Фролов, О. Козьменко, А. Бойко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 332 с.
13. Волощук Л.О. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення безпекоорієнтованого управління інноваційним розвитком підприємства // Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства». Львів. Вид-во «Львівська політехніка», 2017. С. 43-44.

РОЗДІЛ 13

ЗНАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Смоквіна Г.А.*

На сучасному етапі розвитку економіки і епохи розвитку економіки знань, інновації сприяють сталому розвитку країн, галузей і підприємств більшість з яких почали визнавати важливість інновацій як рушійної сили економічного зростання трансформуючись з трудомістких в наукоємні.

Містоутворюючі підприємства підвищуючи свою конкурентоспроможність концентруються на своїх інноваційних потужностях отримуючи конкурентну перевагу серед своїх конкурентів. У зв'язку з чим знижується залежність від матеріальних активів і підвищується від нематеріальних до яких відноситься людський потенціал, знання, культура тощо.

Підприємства що не реагують на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів стрімкого розвитку ринку, найчастіше витісняються з ринку конкурентними перевагами інноваційно-активних підприємств.

Ситуація в економіці України досі залишається нестабільною, оскільки не створюються належні передумови економічного росту, зберігаються и загострюються економічні й соціальні проблеми, Які вимагають невідкладної активізації державної інноваційної політики.

Оскільки інноваційний чинник значно впливає на конкурентоздатність країни, галузей та підприємств, доцільно проаналізувати стан інноваційної діяльності та розвитку України. Найбільш

узагальнюючим показником що характеризує стан інноваційної діяльності країн та України в тому числі – є Глобальний інноваційний індекс. Зведені показники дослідження Глобального інноваційного індексу України наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Показники Глобального інноваційного індексу України за 2016-2018 рр.

Підіндекс, місце	2016	2017	2018
Місце у рейтингу серед країн	128	127	126
Інституційний рівень	101	101	107
Використання знань та технологій	33	32	27
Людський капітал і дослідження	40	41	43
Глобальний інноваційний індекс	56	50	43
Творчий потенціал	58	49	45
Розвиток ринку	75	81	89
Розвиток бізнесу	73	51	46
Інфраструктура	99	90	89
Індекс ефективності інновацій	12	11	5

Джерело: складено автором за [27; 28; 29]

Як видно з табл. 1 Глобальний інноваційний індекс України має тенденцію до підвищення місця рейтингу у 2018 році у порівнянні з 2017 роком на 7 та 13 позицій відповідно до 2016 році, що свідчить про поліпшення ситуації у сфері інноваційної діяльності. Також спостерігається поліпшення стану на 7 позицій у 2018 році в порівнянні з 2016 роком за ефективністю інновацій що характеризує створення сприятливих умов для інноваційної результативності, тобто Україна займає 5 місце у рейтингу серед країн, що свідчить про зростання ефективності інноваційної діяльності. Однак слід зазначити, що в Україні розвиток та рівень інноваційної діяльності досі залишається низьким. Ефективна реалізація людського капіталу все більше стає конкурентною перевагою в інноваційній конкурентоспроможності України. За даними таблиці людський капітал у 2018 році в Україні посів на 43 місці проти 40-ї у 2016 році, цей показник зменшився за рахунок скорочення державних витрат на освіту. За підіндексом використання знань та технологій Україна у 2018 році на 27 місці рейтингу

проти 33 у 2016 році. Інституційний рівень України у 2018 році має 107 місце що на 6 позицій нижче ніж у 2016 та 2017 роках. За рівнем інфраструктури Україна має 89 місці рейтингу проти 99 у 2016 році.

За даними Держкомстату з 2014-2017 роки найбільша частка інноваційно-активних підприємств припадає на переробну промисловість (45,6%) та оптову торгівлю (22,8%), інформація та телекомунікації (8,5%), транспорт (6,6%), діяльність у сферах архітектури та інжинірингу (4,2%), фінансова та страхова діяльності (3,0%), наукові дослідження та розробки (2,3%), тощо [4] рис. 1.

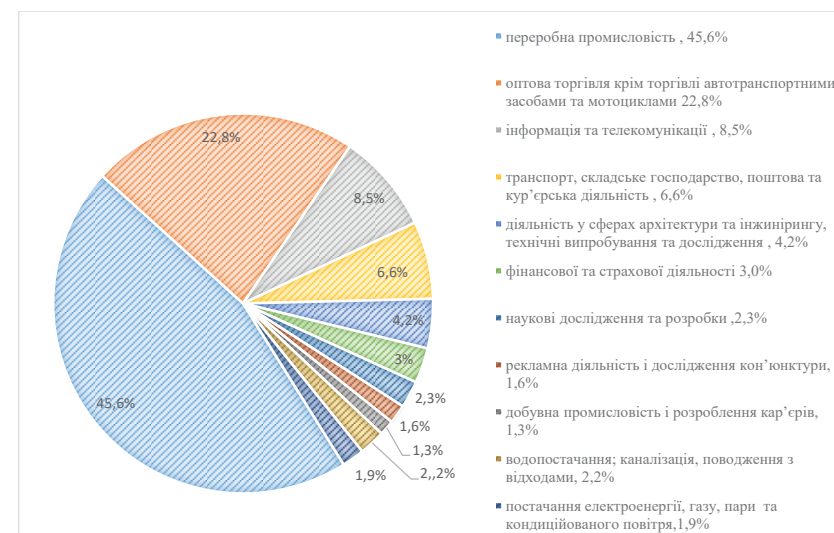


Рис. 1. Розподіл інноваційно-активних підприємств протягом 2014-2017 років за видами економічної діяльності

Частка інноваційної діяльності підприємств, за рекомендованими видами економічної діяльності, становила 18,4%, у тому числі здійснювали технологічні інновації – 11,8% (5,7% – продуктові і 10,3% – процесові), нетехнологічні – 13,4% (8,7% – організаційні і 10,2% – маркетингові) [4].

Такі галузі переробної промисловості України як машинобудування, нафтова і газова промисловість, металургійне виробництво,

стикаються з великим конкурентним тиском. Підприємства цих галузей повинні володіти відповідним інтелектуальним капіталом (знання, навички, тощо) для реалізації інновацій, оскільки вони відіграють важливу роль в досягненні зазначеної мети [8; 13].

Дослідники стверджують, що інноваційно-орієнтовані підприємства повинні приймати різні і цілеспрямовані заходи в навчанні, підготовки і культури персоналу які дозволять поліпшити інтелектуальний капітал для реалізації інновацій [2; 13].

Процес дослідження проблеми формування та використання інтелектуального капіталу висвітлено в публікаціях як українських так і зарубіжних авторів.

Вважається, що термін «інтелектуальний капітал» вперше використав у 1969 році відомий американський дослідник Дж. К. Гелбрейт [3]. Проте ще у 1829 році Ш. Фур'є [14] у своїй праці «Новий господарський соціетарний світ» до основних чинників виробництва, окрім праці й матеріально-речовинного капіталу, додав ще один вагомий нематеріальний чинник – таланти, який, по суті, є інтелектуальним активом.

Водночас глибокі теоретико-методологічні дослідження цієї економічної категорії були започатковані наприкінці ХХ ст. у працях Л. Едвінсона [15], Т. Стюарта [11], С. Алберта і К. Бредлі [16], Дж. Тіса [12], В.С. Ефремова [6], О. Бутнік-Сіверського [1], Д. Клейна [21], Б. Брукінга [19], Дж. Гелбрейта [3], К.В. Ковтуненко [8], В.Л. Іноземцева [7], Б.Б. Леонтьєва [9] та ін. (табл. 2).

Як бачимо поняття інтелектуального капіталу нині трактується по-різному:

- як знання;
- як нематеріальні активи;
- інтелектуальні активи, інтелектуальні ресурси.

В цілому, інтелектуальний капітал відноситься до цінних ресурсів, пов'язаних зі знаннями (наприклад: знання, творчості людини, досвіду, організаційним технологіям, відносинам з клієнтами і професійним навичкам), якими володіють підприємства і які використовують для створення вартості і досягнення конкурентної переваги.

Цікавими для вивчення виглядають компоненти інтелектуального капіталу що включають людський, структурний і реляційний

Таблиця 2. Підходи до трактування дефініції «інтелектуальний капітал»

Автор	Визначення
Л. Едвінсон	Описує інтелектуальний капітал як знання, яке можна перетворити на значення. Він (інтелектуальний капітал) дорівнює сумі людського і структурного капіталу та охоплює прикладний досвід, організаційні технології, відносини з клієнтами та професійні навички, які надають підприємствам конкурентні переваги.
Т. Стюарт	Стверджує що інтелектуальний капітал – це невидимі активи, знання, базисна компетенція, стратегічні активи, базисні можливості, невліковимі ресурси, організаційна пам'ять.
С. Алберт, К. Бредлі	Називають інтелектуальний капітал процесом перетворення знань невідчутних активів в корисні ресурси, які дають конкурентні переваги індивідуумам, підприємствам і націям.
Дж. Тіс	Застосовує синонімічне інтелектуальному капіталу поняття «знансві активи», акцентуючи таким чином на необхідності отримання економічної вигоди від індивідуальних і організаційних знань як стратегічних активів.
В.С. Ефремов	Вважає, що інтелектуальний капітал – це знання, які має в своєму розпорядженні організація, виражені в ясній, недвозначній формі, що легко передається.
О. Бутнік-Сіверський	«Інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, властиву лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості. Як економічна категорія інтелектуальний капітал розглядається з позиції авансованої інтелектуальної власності, що під час свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості».
Д. Клейн	Формалізований і зафіксований інтелектуальний матеріал, що використовується для виробництва більш цінного майна.
Б. Брукінг	Визначає інтелектуальний капітал як термін для позначення нематеріальних активів, без якого підприємство не може існувати.
Дж. Гелбрейт	Уявляє інтелектуальний капітал як суму всього того, що знають працівники підприємства і що дає конкурентну перевагу підприємству на ринку: патенти, процеси, управлінські навички, технології, досвід та інформація про споживачів і постачальників. Об'єднані разом, ці знання складають інтелектуальний капітал.
В.Л. Іноземцев	Визначає інтелектуальний капітал як «колективний мозок», що акумулює наукові та буденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й інформаційну структуру, інформаційні мережі та імідж підприємства.

Закінчення табл. 2

К.В. Ковтуненко	Інтелектуальний капітал – це поняття, що характеризує нематеріальні та неосяжні активи підприємства, які представляють собою розумові знання, тобто не від'ємні від співробітників, та знання, втілені в результатах розумової діяльності (структурах, інтелектуальній власності, зв'язках з клієнтами, іміджі, ділова активності, репутації, досвіді, креативності та т. і.), при чому не має значення чи придбаний актив у третіх осіб (наприклад, патент), чи створений в підприємства, оскільки основною ознакою є те, що актив є результатом розумової діяльності.
Б.Б. Леонтьєв	Під інтелектуальним капіталом підприємства розглядає вартість сукупності інтелектуальних активів, що є у нього, включаючи інтелектуальну власність, його природні і придбані інтелектуальні здібності і навички персоналу, а також накопичені бази знань і корисні стосунки з іншими суб'єктами.
Н. Бонтіс	Це більше, ніж просто «інтелект як чистий інтелект», а скоріше включає в себе ступінь «інтелектуальної дії». У цьому сенсі інтелектуальний капітал не тільки є статичний нематеріальний актив як такий, але також ідеологічний процес.
Санкт-Онж	Він складається з людського капіталу, структурного капіталу та капіталу клієнтів.
Роос, Пайк та інші	Інтелектуальний капітал можна визначити як усі негрошові та нефізичні ресурси, які є повністю або частково підконтрольні підприємству і які сприяють створенню цінності підприємства. Інтелектуальний капітал поділяється на три категорії: реляційні, організаційні та людські.

Джерело: складено автором за [1; 3; 6; 7; 8; 9; 11; 12; 15; 16; 18; 19; 21; 26; 27]

капітал [2; 8; 10; 13; 15 та інші], які широко вивчалися в науковій літературі, рис. 2.

Такі автори як Едвінссон і Мелоун [15], стверджують, що ці три компоненти інтелектуального капіталу взаємно циркулюють і впливають один на одного. Стюарт [11] додає, що ці компоненти доповнюють один одного, а інтелектуальний капітал найбільш ефективний, коли ці три компонента підтримують один одного.

Інтелектуальний капітал широко розглядається в якості основи для майбутнього швидкого економічного зростання країни та регіонів і накопичення багатства, тобто його компоненти грають вирішальну роль в досягненні сталого розвитку. Підкреслення важливості інтелектуального капіталу не тільки підвищує конкурентну перевагу

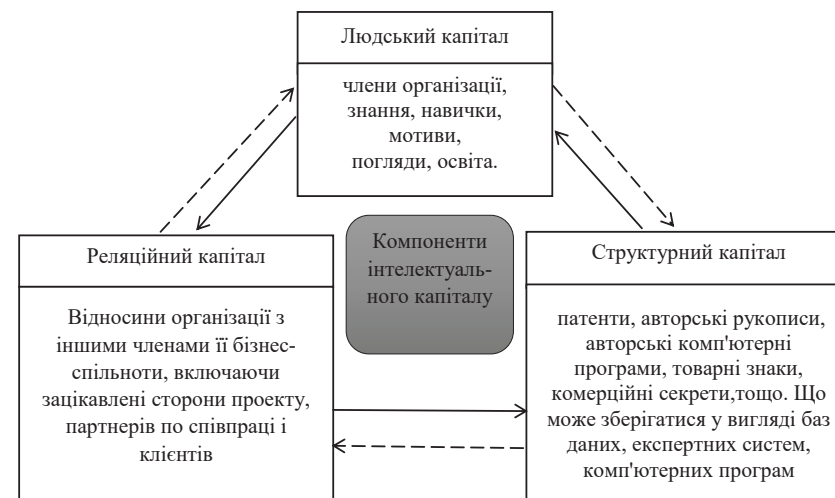


Рис. 2. Компоненти інтелектуального капіталу

підприємств, але також може сприяти сталому розвитку та економічному зростанню [9; 30]. В епоху глобалізації економіки інтелектуальний капітал все частіше розглядається в якості важливого чинника поліпшення нефінансової [10; 12] та інноваційної ефективності підприємств [2; 8; 15].

Як бачимо багатьма дослідниками вивчається роль інтелектуального капіталу, однак мало хто розглядав фактор взаємообміну знаннями та аналізували взаємозв'язок між інтелектуальним капіталом, обміном знаннями та ефективністю інновацій в машинобудівній галузі.

Ці упущення в дослідженнях підкреслюють важливість вивчення взаємозв'язків між інтелектуальним капіталом, взаємообміном знаннями та інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств.

Знання як найважливіший інструмент на етапі становлення і розвитку епохи економіки знань все частіше використовується підприємствами розвинених країн світу для посилення власної стратегії розвитку.

Машинобудівна галузь є наукомісткою галуззю України, яка відома своїм унікальним робочим середовищем і режимом роботи. Проте, ця

галузь все ще повільно використовує переваги технологій управління знаннями, таких як системи управління документами для оцінки ходу машинобудівних проектів і системи стеження за кадрами на основі камер відеоспостереження для моніторингу та управління працівниками на місцях.

Процес управління знаннями включає отримання знань, створення знань, взаємообмін знаннями та їх використання, причому взаємообмін знаннями є найбільш важливим компонентом.

Взаємообмін знаннями – це безперервний процес збирання знань в формі інформації, обробки та передача кумулятивно-отриманої інформації одержувачу. Тільки коли знання поширюються, інтегруються і використовуються за допомогою організаційного навчання, вони можуть бути перетворені в нові продукти, технології та послуги для задоволення потреб клієнтів і підвищення ефективності інновацій на машинобудівних підприємствах.

Взаємообмін знаннями здійснюється під час:

- відвідування брифінгів, конференцій, семінарів з відповідної тематики;
- вивчення наукових видань з відповідної тематики;
- проходження стажувань на вітчизняних та закордонних підприємствах відповідної галузі, тощо.

Маскелл [23] стверджує, що тісний зв'язок та взаємна довіра між підприємствами і зовнішніми організаціями можуть позитивно впливати на організаційне навчання та взаємообмін знаннями, просувати інноваційну діяльність і підвищувати інноваційний потенціал.

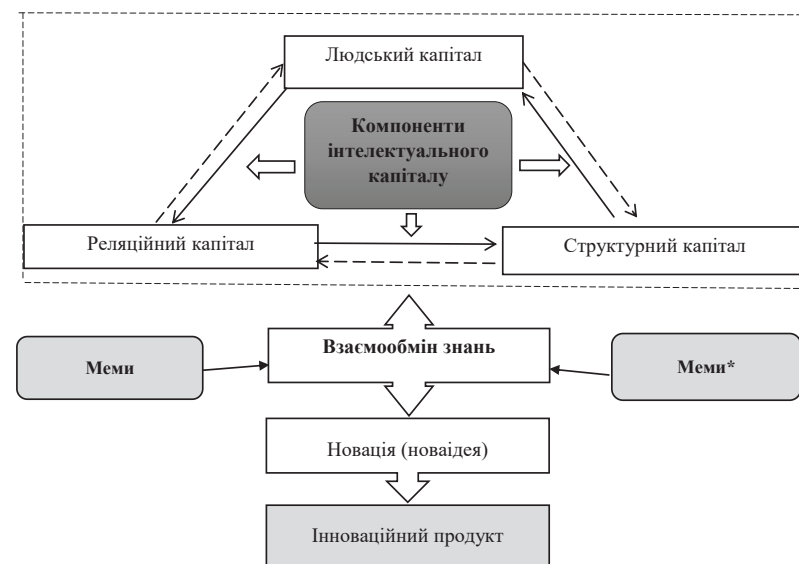
Для машинобудівних підприємств взаємообмін інформацією між організаціями є ключовим оскільки може створити можливості для вирішення з'явившихся проблем, які створюють початкову цінність для успішної реалізації інноваційного проекту.

Інновації можуть розглядатися як новий продукт, але в інших контекстах інновація може ставитися до нового виробничого процесу, використання дешевих матеріалів для завершення проекту без зміни характеру продукту або поліпшення інструментів або методів для досягнення інновацій [21]. Різні визначення привели до появи різноманітних типів інновацій, включаючи інновації в продуктах або процесах, інновації в області маркетингу або організації, поступові або

радикальні інновації, технологічні або управлінські інновації, а також розвиток ринку або впровадження технологій.

Більшість досліджень визначили інтелектуальний капітал як один з найбільш важливих елементів для досягнення ефективності інновацій. Чен М.С. та інші [17] стверджують, що підприємство з великим обсягом інтелектуального капіталу володіє більш сильною інноваційною здатністю і кращою інноваційною ефективністю в порівнянні з підприємствами з низьким інтелектуальним капіталом. Зеренлєрта інші [25] виявили, що три типи інтелектуального капіталу позитивно пов'язані з інноваційною діяльністю.

На основі наведеного вище аналізу, модель взаємозв'язку типів інтелектуального капіталу з інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств наведена на рис. 3.



*Мем (англ. *tete*; у іншій транскрипції — «мім») — одиниця культурної інформації, поширювана від однієї людини до іншої за допомогою імітації, навчання тощо.

Рис. 3. Взаємозв'язок типів інтелектуального капіталу з інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств

Як видно з рис. 3 компоненти інтелектуального капіталу та мему значно впливають на взаємообмін знаннями. Структурний капітал має найбільший вплив на взаємообмін знаннями та ефективність інновацій. Відповідно до висновків Кіанто А. та інших [22], структурний капітал має найбільший вплив на ефективність інновацій через те, що структурний капітал є основним елементом інтелектуального капіталу, а корпоративна культура є ключовою частиною підприємства, яке визначає його майбутній розвиток.

Накопичення і застосування патентів і інституалізація знань машинобудівними підприємствами може допомогти їм розширити свої існуючі знання та реалізувати інновації в формі нових патентів і нагород, що, в свою чергу, може допомогти їм підвищити свої інноваційні здібності і ефективність [8]. Організаційна структура, правила і норми, виробничі процеси і умови машинобудівних підприємств також забезпечують міцну основу для їх безперебійної роботи. Корпоративна культура забезпечує платформу для заохочення спілкування та взаємообміну між співробітниками, допомагаючи їм накопичувати знання, досвід і професійні ноу-хау в позитивній робочій атмосфері, а також просуваючи гармонійні відносини між командами. Нематеріальний капітал, такий як права на інтелектуальну власність, значно підвищує міцність машинобудівних підприємств і забезпечує основні умови для поліпшення їх інноваційної діяльності.

Людський капітал також позитивно впливає на ефективність інновацій. Цей висновок узгоджується з висновками Барчак і Уілмона [14] та Волощук Л.О. [30] які стверджують, що професійні навички, досвід, управлінські здібності та креативність співробітників і керівників інноваційних проектів можуть позитивно впливати на ефективність інновацій. Зміцнення зв'язків може також надати підприємствам велику кількість зовнішніх знань і технологій, а також допомогти їм отримати достатні інформаційні ресурси для просування їх інноваційної діяльності.

Реляційний капітал здійснює найменший вплив на ефективність інновацій оскільки інноваційно-орієнтовані машинобудівні підприємства України в основному вимагають зусиль учасників на виробничих майданчиках. Хоча реляційний капітал вважається необхідністю для сучасних підприємств, одного цього ресурсу може

не вистачити машинобудівним підприємствам для досягнення ефективності інновацій.

Таким чином людський, структурний і реляційний капітал – здійснює істотний позитивний вплив на інноваційні показники машинобудівної галузі. Прикладом питань взаємообміну знаннями наведені в табл. 3.

Таблиця 3. Приклади взаємообміну знаннями та мему

Приклад взаємообміну знаннями	Приклад мему
у виробництві або ремонті машинобудівних деталей, пов'язаних із забезпеченням істотного збільшення довговічності	метод напилення
	технічні рішення
	екологічність
	закони розвитку технічних систем
	собівартість
у застосуванні ефективних технологій та обладнань для зміцнення поверхні металевих виробів	ефективність
	пластичне деформування
	спеціальні види термічної обробки
	нанесення покриттів
	апаратура для оперативного неруйнівного контролю якості зміцненої поверхні

Джерело: оброблено на засадах [5]

З метою досягнення довгострокового розвитку у реформуванні машинобудівної галузі необхідно залучити до штату співробітників що орієнтовані на знання та здатні запропонувати нові ідеї. Також необхідно організовувати регулярні тренінги для своїх співробітників, щоб допомогти їм розвинути почуття новаторства і реалізувати нові можливості та ідеї.

Групові зусилля в машинобудівній галузі також повинні бути посилені, з огляду на те, що в деяких інноваційних проектах в цій галузі часто беруть участь люди з різних спеціальностей, підрозділів і відділів. Тому машинобудівні підприємства повинні також зосередитися на спільному вирішенні поставлених завдань і розподілі обов'язків між працівниками.

Узагальнюючи вище наведене інтелектуальний капітал може сприяти інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за

допомогою взаємообміну знань. Тому машинобудівні підприємства повинні підкреслити роль знань, задіяти свій інтелектуальний капітал і постійно підвищувати ефективність своїх інновацій, повністю використовуючи свій інтелектуальний капітал і взаємообмін.

Література

1. Бутник-Сиверский А. Формирование неэкономии в сфере интеллектуальной собственности с позиции процессов интенсификации // Теория і практика інтелектуальної власності – 2017. – № 3. – С. 57-67.
2. Волощук Л.О. Теоретико-методологічні засади безпекоорієнтованого управління інноваційним розвитком промислового підприємства. дис. доктора екон. наук : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Волощук Лідія Олександрівна. – Одеса, 2016. – 605 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://economics.opu.ua/naukova-baza/voloschuk_dis.pdf
3. Гэлбрейт Дж. 2004 Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica.
4. Державна служба статистики України, 2018. // Наукова та інноваційна діяльність України, 2017 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf
5. Драгобецький В.В. Застосування евристичних методів для вибору технології нанесення захисних покриттів у машинобудуванні / В. В. Драгобецький, О. В. Троцько, О. С. Серєда // Сучасні технології в машинобудуванні, транспорті та гірництві Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. Випуск 3/2012 (74). С. 114-116. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/5821/1/17.pdf>
6. Ефремов В. С. Бизнес-системы постиндустриального общества / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 5. – С. 18–26.
7. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia, 1998. – 640 с.
8. Ковтуненко К.В. Особливості обліку та оцінки інтелектуального капіталу як фактору інноваційного розвитку промислового підприємства: монографія / К.В. Ковтуненко, Л.В. Скороходова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 125 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dspace.opu.ua/jspui/bitstream/123456789/6099/1/kovtunenkovoloschuk_skorohodova_2013.pdf
9. Леонтьев Б.Б. Цена капитала. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
10. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2018. – 98 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/monitoring-prioritet/stan-id-2017-f.pdf>
11. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт; перевод с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
12. Тис Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активы: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы / Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – С. 12–17.
13. Філіппова С. В. Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу / С. В. Філіппова, К. В. Ковтуненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 81-86. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_15
14. Фурье Ш. Новый хозяйственный и социетарный мир / Ш. Фурье // Избр. соч. – Т. 3, 4. – М.; Л. : Изд. АН СССР, 1954. – Т. 3. – 600 с., Т. 4. – 587 с.
15. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Изд-во «Академия», 1999. [Електронний ресурс]. – Доступный з <http://www.iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/index.html>.
16. Albert S., Bradley K. The Impact of Intellectual Capital / Open University Business School pricing Paper. – 1996. – № 15. – P. 15–20.
17. Barczak, G. & Wilemon, D. (2003). Team Member Experiences in New Product Development: Views from the issn: 0718-2724. (<http://www.jotmi.org>) journal of technology management & innovation jotmi Research Group 39 Trenches. R&D Management, V.33(5), 463-479.

18. Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an explanatory study that develops measures and models. *Management Decision*, 1998, No. 36/2, p. 63–76.
19. Brooking A. *Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise* / A. Brooking. – London : Internantional Thomson Business Press, 1996. – 224 p.
20. Chen, M. C., Cheng, S. J. And Hwang, Y. (2005). An Empirical Investigation of the Relationship between Intellectual Capital and Firms' Market Value and Financial Performance, *Journal of Intellectual Capital*, 6 (2), pp. 159-176.
21. Klein D., Prusak L. 1994 "Characterizing Intellectual Capital", multi-client program working paper – Boston: Ernst & Young Center for Business Innovation, March, 1994.
22. Kianto, A., Ritala, P., Spender, J.-C., & Vanhala, M. (2014). The interaction of intellectual capital assets and knowledge management practices in organizational value creation. *Journal of Intellectual Capital*, 15(3), 362–375.
23. Maskell, P. Social Capital, Innovation, and Competitiveness. In *Social Capital: Critical Perspectives*; Baron, S., Field, J., Schuller, T., Eds.; Oxford University Press: Oxford, UK, 2000; pp. 111–123.
24. Miroshnychenko O. The intellectual capital of an enterprise: the innovative aspect // *Informacijos Mokslai*. – 2013. – № 63. – С. 31-42 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [file:///C:/Users/Ann/Desktop/1593%23%23default.genres.article%23%23-998-0-10-19700101%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Ann/Desktop/1593%23%23default.genres.article%23%23-998-0-10-19700101%20(2).pdf)
25. Muammer Zerenler Intellectual Capital and Innovation Performance: Empirical Evidence in the Turkish Automotive Supplier // M. Zerenler, S.B. Hasiloglu, M. Sezgin // *J. Technol. Manag. Innov.* 2008. – № 26. – С. 31-40. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pdfs.semanticscholar.org/3347/f1e8c3d7b55992665a33b3a7a16fb5f0a01b.pdf>
26. Roos G.; Pike S.; Fernstro L. (2005). *Managing Intellectual Capital in Practice*. Butterworth-Heinemann, New York, 2005. 384 p.
27. Saint-Onge, H. (1996). Tacit knowledge: the key to strategical ignment of intellectual capital. *Strategy and Leadership*, 1996, No. 2, p. 10–14. ; The Global Innovation Index 2016 Winning with Global Innovation. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf
28. The Global Innovation Index 2017 Winning with Global Innovation. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf
29. The Global Innovation Index 2018 Winning with Global Innovation. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf
30. Voloschuk L.O. Intellectual and innovative capital as an innovation activities results of industrial enterprises. / O.I. Nosovets, L.O. Voloschuk, K.V. Kovtunencko // (Носовець О.І., Волощук Л.О., Ковтуненко К.В. Інтелектуальний та інноваційний капітал як результати інноваційної діяльності промислових підприємств, англ.) *Науковий журнал «Економіка: Реалії часу»*. – 2018. – № 4(38). – С. 49–60. Режим доступу: <https://economics.opu.ua/438-2>

РОЗДІЛ 14

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*д.е.н., професор,
професор кафедри обліку і оподаткування,
Одеський державний аграрний університет
Стоянова-Коваль С.С.*

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Гоголь М.М.*

Інституційне регулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств – це система заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюють державні органи з метою стабілізації і адаптації існуючої економічної системи до змінних умов, а також система механізмів ринкового саморегулювання (попит, пропозиція, ціна, конкуренція тощо), які діють у рамках, встановлених державою. Іманентно інституційне регулювання відноситься до сфери управління, і тому покликане координувати економічні процеси.

Процес інституційного регулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств з точки зору системного підходу являє собою сукупність інституційних та функціональних аспектів. Інституційний аспект охоплює правові та економічні норми об'єктивно існуючі та встановлені державою з урахуванням стану аграрної галузі. Встановлено, що діючий підхід до інституційного регулювання діяльності аграрних підприємств, що передбачає механічний розподіл коштів державної підтримки з їх наступною прологнацією, є

неефективним. Альтернативний підхід передбачає формування механізму інвестування відповідно до процесів структурної трансформації у галузі і перетворення всієї виробничої, інвестиційної та фінансової сфер діяльності аграрних підприємств [2].

Взаємодія інститутів з суб'єктами харчової сфери здійснюється за допомогою основних функцій, кожна з яких виконує свою певну роль: координаційна функція стабілізує економіку, встановлюючи межі раціональної поведінки всіх учасників ринкової взаємодії і зумовлюючи їх більш передбачувану поведінку, що сприяє загальній стабілізації економіки; розподільча функція встановлює і фіксує сфери доступних дій для ринкових агентів у взаємовідносинах один з одним, наділяє кожного з них певним набором прав стосовно один одного, що дозволяє здійснювати стратегічне планування економічної діяльності, призводить до загальної макроекономічної стабільності і сприяє підвищенню ефективності економіки в цілому; функція зниження трансакційних витрат є критерієм доцільності запровадження нових інститутів: якщо запровадження інституту позначається на зниженні абсолютної величини трансакційних витрат у економічній системі, то даний інститут варто вважати ефективним.

Результати дослідження теоретичних і практичних проблем галузевого розвитку харчової промисловості прямо залежать від методології. Методологічно важливе виділення харчової галузі як самостійного економічного суб'єкта з якісно новими ознаками в умовах зміни політичних та гео економічних умов господарювання:

- зміцнення цілісності економічної системи галузі, що організує відтворювальні процеси у технологічному ланцюгу виробництва «сировина – переробка – збут»;
- посилення економічних зв'язків у межах галузі й перевага інтеграційних зв'язків;
- зсув зовнішніх зв'язків і впливу на підприємства галузі з боку органів державного управління переважно у фінансову сферу.

Як основні інструменти галузевої економічної політики для підтримки проблемних секторів можна розглядати цільові програми.

Галузеві програми розвитку в цей час є одним з найефективніших інструментів економічної політики. Їх ціль полягає в розробці комплексного механізму вирішення проблем галузевого розвитку.

Багато країн, орієнтовані на максимум довгострокового суспільного ефекту, незалежно від форми державного устрою й механізмів фінансових відносин держави і її територій, намагаються знайти найбільш важливі (у контексті реалізації державних інтересів) об'єкти підтримки й використати всі кошти строго цільовим і програмно організованим чином. Така селективна підтримка може називатися по-різному («гранти», бізнес-плани, програми й т.п.), але її суть єдина й гранично точно відповідає тій технології державного управління, що називається «програмною» [3].

Саме поняття програмування економічного розвитку поєднує наукові уявлення про цілі розвитку, можливості вибору шляхів їх досягнення з множини існуючих альтернатив, механізмів реалізації прийнятих рішень.

Програма галузевого розвитку являє собою спеціально розроблений для вирішення проблем галузі комплекс заходів (економічного, виробничого, дослідницького, інформаційного, соціального, екологічного й іншого характеру), побудованих у певній послідовності й узгоджених по ресурсах, виконавцях і строках виконання.

Програми галузевого розвитку виконують важливу економічну функцію, що полягає у вираженні суспільних інтересів, і забезпечують заміну планування від досягнутого результату плануванням від поставленої мети.

Особливо важливо відзначити значення антиінерційного характеру програмного управління, його здатність направляти ресурси на вирішення таких економічних і соціальних проблем, які не можуть бути вирішені в процесі рутинного функціонування економічних агентів, оскільки не знаходять необхідної відповідності й матеріального підкріплення в структурі інтересів сформованих ланок економіки.

У якості основних методологічних принципів розробки стратегії розвитку економіки харчової промисловості можна виділити наступні: комплексності, цілепокладання, довгостроковості, безперервності, ефективності, альтернативності, ресурсної забезпеченості й т.д.

З метою вдосконалювання галузевого програмування у аграрній галузі представляється доцільним наступний комплекс заходів:

- створення інформаційної інфраструктури, що забезпечує зв'язок органів влади з комерційним сектором;

- комплексний аналіз ефективності;
- посилення орієнтації програм на вирішення питань продовольчої безпеки.

Довгостроковій природі програмного планування відповідає використання як цільових орієнтирів вимірників ресурсного потенціалу економічної системи.

Саме ресурсний потенціал – трудовий, виробничий, науково-технічний, сировинний, природний – визначає динамічні властивості економіки харчової галузі – швидкість і напрямок її розвитку. Строки виходу із кризи визначаються не показниками поточного виробництва, а темпом відновлення основних фондів.

Головною передумовою формування обґрунтованих програм розвитку харчової промисловості служить якісне економічне прогнозування. Органами державного регулювання економіки, виходячи з осмислення поточного стану й можливої зміни умов протікання відтворювальних процесів в економіці, розробляються прогнози галузевих показників і показників розвитку сфер економічної діяльності, проводиться змістовний аналіз орієнтирів й альтернатив розвитку національної економіки, виявляються шляхи вирішення ключових проблем.

Труднощі розробки програм галузевого розвитку й особливо їх виконання пов'язані, головним чином, з відсутністю джерел фінансування й необхідної нормативно-правової бази, що забезпечує активну участь комерційних й інших недержавних організацій.

Програма розвитку галузі повинна бути результатом угоди влади, бізнесу й суспільства, спрацьовуватися через механізм публічних дискусій, у центрі яких повинен бути проект програми, розроблений експертами. Ігнорування кожної із цих складових негативно позначиться на ефективності і якості документа.

Як свідчить світовий досвід [5], розвиток галузей й секторів економіки відбувається в певних рамках, окреслених регулюючим механізмом сукупності інститутів й їх підсистем, серед яких можна виділити наступні:

- нормативно-правову систему інститутів;
- фінансово-бюджетну систему інститутів;
- адміністративну систему інститутів.

Нормативно-правова система інститутів представлена органами влади й нормативно-правових актів, що визначають загальні напрямки політики й встановлюють правила взаємодії різних інститутів. Серед найбільш важливих законодавчих актів, що безпосередньо регулюють розвиток галузі, варто назвати кодекси: господарський, бюджетний, цивільний, податковий й ін.

Розробка нормативних матеріалів поточного характеру в рамках даних законодавчих документів здійснюється як законодавчими, так і виконавчими структурами. Фінансово-бюджетна система інститутів визначає порядок утворення й використання фінансових ресурсів, призначених для економічного розвитку. Адміністративна система інститутів використовується органами державного управління різних рівнів й є однією з форм контролю над економічною активністю, що реалізується за допомогою норм і правил, які передбачають обов'язкові платежі й проходження певних бюрократичних процедур. Як приклади адміністративного регулювання можна привести реєстрацію юридичних осіб й їх статусу, ліцензування підприємницької діяльності, систему контролю над поточною діяльністю підприємств, процедури узгодження з органами влади питань господарської діяльності, сертифікацію товарів та ін.

У закордонній практиці система адміністративного регулювання є винятковим заходом державного втручання в економіку й використовується тільки в тому випадку, коли інші методи контролю виявилися неефективними. Обмеження сфери застосування інститутів адміністративного регулювання обумовлюється значними суспільними трансакційними витратами, зниженням ефективності використання ресурсів, підвищенням цін й, головне, створенням сприятливих умов для розвитку рентоорієнтованої поведінки державних службовців.

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку необхідні нестандартні підходи до розробки й втілення в життя галузевої економічної політики. Усі ланки управління повинні бути націлені на вирішення нових завдань, на підвищення ефективності системи інституційного регулювання.

Аналізуючи основні напрямки і форми інституційного регулювання харчової промисловості в країнах з розвинутою ринковою економікою, можна зробити висновок, що економіка харчової

промисловості – економіка не самодостатня, в наслідок своєї специфіки є однією з найбільш регульованих, де вільна гра ринкових сил відбувається лише за певних обмежень, визначених державою. Дослідження досвіду формування інституційних регуляторів підтримки інвестиційних процесів суб'єктів аграрної промисловості, що накопичений у країнах світу, показало неможливість його прямого запозичення у вітчизняних реаліях. Це пояснюється відмінністю мотивації вітчизняних і закордонних виробників та держави у інвестиційному процесі, фінансово-економічну кризу в Україні, бюджетний дефіцит, недостатність фінансового забезпечення, які суттєво звужують коло методів регулювання.

В цьому контексті особливого значення набуває розробка концепції як способу пізнання, сукупності ідей і поглядів щодо інституціонального регулювання інвестиційних процесів у харчовій промисловості. Основними завданнями реалізації концепції інституціонального регулювання інвестиційних процесів у аграрній промисловості є: створення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності та механізмів, що забезпечують залучення інвестицій у наукоємні інноваційні проекти суб'єктів аграрної промисловості; забезпечення на законодавчому рівні захисту прав венчурних інвесторів та стимулювання їх діяльності; створення найсприятливіших фінансових, кадрових, організаційних та нормативно-правових умов для реалізації інвестиційних проектів у харчовій промисловості, що забезпечать підвищення її конкурентоспроможності на світових ринках.

Концепція складається із чотирьох етапів, кожен з яких повинен пояснювати терміни, явища, процеси, пов'язані з розвитком системи інституціонального регулювання інвестиційних процесів, зокрема шляхом реалізації запропонованих заходів, що і як буде здійснено та з якими результатами у рамках стратегії розвитку інституціонального регулювання інвестиційних процесів у харчовій промисловості.

У рамках подальшого вдосконалювання й стимулювання інвестиційної активності, що сприяє росту обсягу і якості капіталовкладень у харчову промисловість можна виділити ряд напрямків:

– перший – стимулювання імпорту інвестиційного устаткування за допомогою державного кредитування та/або страхування таких

поставок, а також формування централізованого фонду, що забезпечує хеджування валютних ризиків по кредитах під покупку устаткування. Український банківський сектор, надаючи кредити на поповнення оборотних коштів, украї неохоче кредитує інвестиції в основний капітал. При цьому, якщо великі, переважно сировинні компанії, можуть зайняти необхідні кошти на закордонних або внутрішньому фінансових ринках, то підприємства переробного сектору такої можливості позбавлені;

– другий – державне кредитування виробництва експортоорієнтованої вітчизняної продукції з високою доданою вартістю, а також вкладень українських компаній у закордонні конкурентоспроможні виробничі активи з метою формування інфраструктури збуту вітчизняної аграрної продукції з високим ступенем переробки, розширення коопераційних зв'язків з виробничими структурами, на зовнішніх ринках, створення каналів проникнення на ринки з високою конкуренцією й ін.;

– третій – часткове фінансування із приватним капіталом державних інвестиційних проєктів. Рівень державних інвестицій у ВВП доцільно збільшити до 5%. Однак проблема полягає не тільки в кількісній недостатці капіталовкладень, але й у низькій якості й ефективності бюджетного фінансування.

У рамках функціонуючої сьогодні економічної системи крім дотацій і субсидій державна підтримка містить у собі режим пільгового оподаткування, кредитування, страхування, а також методику державного регулювання у сфері ціноутворення.

Одним з методів державного впливу на інвестиції є система державних замовлень по експортованих товарах, що передбачає виділення коштів підприємству, що виграло тендер на поставку товару або послуг з бюджету й покриття фінансових втрат у випадку збитковості експортної продукції. Вирішенню цього завдання сприяє відмова від непрозорої й малоефективної програми державних інвестицій і переходу до поділу бюджету на поточний і капітальний з формуванням бюджету розвитку. Поділ державного бюджету на поточний й інвестиційний важливий з погляду того, що використання частини податків на інвестиційні цілі, в остаточному підсумку, приведе до збільшення податкових надходжень [2].

Важливим методом регулювання формування ресурсів інвестиційної спрямованості виступає використання коштів місцевих бюджетів. Наприклад, через гарантування боргових зобов'язань місцевих рівнів (тобто забезпечення їм пільгових умов одержання позик), через цільові дотації й кредити для фінансування самостійно здійснюваних місцевими органами проєктів і програм і пряме цільове централізоване фінансування місцевих проєктів. У світовій практиці до прямих методів державного регулювання відносять також ліцензування й квотування зовнішньої торгівлі.

Ефективним інструментом активізації інвестиційних процесів є податкова політика, що на практиці повинна трансформуватися із чисто фіскальної в стимулюючу інвестиційну активність. Основними принципами податкової реформи, здійснюваної в інтересах збільшення інвестицій повинні бути: зниження рівня оподатковування, що супроводжується одночасно розширенням числа оподатковуваних об'єктів; встановлення стабільного режиму пільгового оподатковування для іноземних інвесторів; взведення до мінімуму числа необґрунтованих пільг по податках галузевого й часового характеру.

Податкова система для учасників інвестиційного процесу буде відповідно до законів і покликана забезпечувати, як пільгові, так й більш жорсткі умови діяльності залежно від напрямку вкладення інвестицій. Інструментами регулювання умов інвестиційної діяльності виступає система податків, диференційована по суб'єктах оподатковування, податкових ставках і пільгах. Крім різних видів прямих і непрямих податків, що стягуються на державному рівні, велике значення мають і різні податкові пільги. Це може бути відстрочка від сплати податку на прибуток, диференційовані пільги по галузі або території або повне скасування податку [1].

У країнах з ринковою економікою існує чіткий поділ компетенцій між органами влади на державному, регіональному й місцевому рівнях із прерогативою центру по законодавчому податковому регулюванню. Як наслідок, всі види бюджетів повинні бути самостійними й мати законодавчо визначені й у ряді випадків не залежні друг від друга джерела доходів. Як правило, відсутня практика перерахування коштів з нижчестоящих бюджетів на вирішення загальнодержавних програм [5].

Таким чином, для поживлення інвестиційної активності у харчовій аграрній галузі необхідна система негайних заходів державного регулювання, що повинна включати: раціональне використання державних і приватних інвестицій; удосконалення механізму формування державних інвестиційних програм у аграрній галузі; визначення конкретних напрямків інвестиційної діяльності у харчовій промисловості з метою відновлення відтворювальних процесів в галузі; сприяння з боку держави розвитку ринку цінних паперів і створенню ефективної системи трансформації заощаджень в інвестиції; реорганізація банківської сфери з метою посилення інвестиційної орієнтації їх фінансових ресурсів; створення ефективної системи гарантування інвестицій, що направляють у сферу аграрного виробництва; удосконалення амортизаційної політики для збільшення власних коштів підприємств на інвестиційні вкладення.

Література

1. Гордійчук А.І. Інноваційний розвиток галузей сільського господарства та ефективність їх функціонування. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України* : зб. наук. пр. Київ., 2012. Вип. 146. С. 175-179.
2. Кирич Н.Б. Інноваційна діяльність в умовах міжнародного науково-технічного співробітництва. *Інноваційна економіка*. 2012. № 4 (18). С. 8-13.
3. Кондур О.С. Інноваційна політика в умовах трансформації підприємств. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. Івано-Франківськ, 2011. Вип. V, Т. 1. С. 98-100.
4. Стоянова-Коваль С. С. Інвестування стратегій інноваційного розвитку суб'єктів аграрної сфери України. *Вісник Сумського національного аграрного університету серія «Економіка та менеджмент»*. № 4 (68). 2016. С. 12-16.
5. Федоренко В.Г. Інвестознавство : підручник. Київ. : МАУП, 2004. 480 с.

РОЗДІЛ 15

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

К.Е.Н.,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Шацкова Л.П.

магістр,
Одеський національний політехнічний університет
Шацков В.В.

В сучасних економічних умовах особливого значення набуває ефективне використання облікової інформації як концептуальної бази прийняття об'єктивних, своєчасних і ефективних управлінських рішень. Завершальним етапом бухгалтерського обліку є формування фінансової звітності, що містить інформацію про фінансовий результат функціонування господарюючого суб'єкта за певний період. У формуванні прибутку підприємства беруть участь факти господарської діяльності, які кваліфікуються в бухгалтерському обліку як доходи і витрати, але далеко не всі з цих фактів можуть бути визначені як доходи і витрати, що відносяться до того звітного періоду, в якому вони мали місце. Ця обставина породжує невизначеність в формуванні та обліку фінансових результатів. Відсутність критеріїв віднесення до витрат майбутніх періодів, чіткості у визначенні їх складу та характеру впливу на фінансовий результат підприємства робить вивчення даної категорії бухгалтерського обліку актуальним завданням.

В теорії та практиці розрізняють багато видів витрат, їх класифікують, вивчають і тлумачать з різних підходів і точок зору. Напевно найбільш неоднозначними і дискусійними з точки зору обліку та розкриття економічного змісту є витрати майбутніх періодів. На відміну

від багатьох інших витрат вони не тільки можуть значно змінювати фінансовий результат певного періоду, а і впливають на величину активів інноваційного підприємства [1].

Для одержання достовірної, належним чином обробленої та підготовленої інформації для управління витратами майбутніх періодів інноваційного підприємства виступає система обліку. Саме облікові інструменти є визначальним елементом управлінської діяльності, оскільки для сучасних інноваційних підприємств важливо оперативне відслідковувати результативність інновацій за даними обліку та фінансової звітності. При наявності достатньої якості даних бухгалтерського обліку, керівництво може приймати ефективні управлінські рішення щодо збільшення суми фінансового результату від інноваційної діяльності для досягнення поточних та стратегічних цілей.

На базі проведених досліджень сформовано основні аспекти системи облікового забезпечення управління витратами майбутніх періодів інноваційних підприємств, яка складається з наступних послідовних основних елементів:

- класифікація – спочатку необхідно визначити, чим є конкретний факт господарського життя підприємства, до якого типу операцій він належить. Встановлюється порядок приналежності операцій до складу витрат майбутніх періодів;

- вимірювання та оцінка – після класифікації операції як витрат майбутніх періодів визначається та перевіряється нарахована сума в гривневому еквіваленті на яку відбудеться збільшення витрат майбутніх періодів. В подальшому за рахунок цього елементу, визначатиметься сума їх списання до витрат періоду;

- документування – проведені факти господарського життя реєструються в первинних документах, для підтвердження дійсності операцій та подальшого їх відображення в обліку;

- інвентаризація – витрати майбутніх періодів так само, як і інші активи, підлягають суцільній інвентаризації перед складанням фінансової звітності

- рахунки та подвійний запис – облікова інформація, яка наведена в первинних документах реєструється в обліку на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» та не тільки;

- звітність – результатом обліку витрат майбутніх періодів є відображення стану та впливу витрат майбутніх періодів в фінансових та нефінансових звітах.

Витрати майбутніх періодів є невід’ємною частиною обліку інноваційних підприємств через специфіку їх діяльності, але теоретико-методичні підходи до визначення цієї економічної категорії надають загальну характеристику витрат майбутніх періодів, не враховуючи до складу їх елементів операції, які є особливими для певних сфер господарської діяльності, у тому числі інноваційної.

Класифікація як елемент обліку дозволяє групувати та систематизувати різні господарські операції залежно від їх приналежності до критеріальних ознак. За допомогою класифікації витрат майбутніх періодів можна не лише надавати інформацію про їх склад керівництву інноваційного підприємства для прийняття відповідних управлінських рішень, але й слідкувати, яким чином вони впливають на фінансовий результат діяльності.

Склад витрат майбутніх періодів інноваційних підприємств можна умовно розділити на два основних типи:

- загальні витрати майбутніх періодів згідно Інструкції № 291 [2] – основний перелік, який притаманний для обліку майже усіх підприємств та не враховує специфіки видів діяльності (сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового поліса; передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо);

- специфічні тільки для інноваційної діяльності витрати, які можна обліковувати як витрати майбутніх періодів. Саме вони є об’єктом дослідження.

Вважаємо доцільним класифікувати специфічні витрати майбутніх періодів за етапами здійснення інноваційної діяльності, а саме:

- інноваційні витрати, пов’язані з дослідно-конструкторськими роботами;

- інноваційні витрати, пов’язані з освоєнням інновацій;

- інноваційні витрати, пов’язані з впровадженням інновацій.

При відображенні в обліку специфічних для інноваційної діяльності витрат майбутніх періодів необхідно встановити в наказі про облікову політику перелік витрат майбутніх періодів за кожною класифікаційною групою.

Особливістю вимірювання та оцінки витрат майбутніх періодів є дотримання принципу єдиного грошового вимірника. Збільшення вартості активу «витрати майбутніх періодів» відбувається під час нарахування витрат, які класифікуються як витрати майбутніх періодів на повну суму операції. Зменшення вартості активу відбувається шляхом систематичного списання частинами до витрат періоду. Є декілька методів розрахунку суми списання, які доцільно використовувати при здійсненні інноваційної діяльності:

- рівномірного розподілу – загальна сума нарахованих витрат порівну розподіляється на весь період здійснення інноваційної діяльності, якій використовувались ці витрати;

- базисний – загальна сума нарахованих витрат розподіляється на весь період здійснення діяльності відповідно від співставлення фактичної та планової бази розподілу (обсяг випущеної продукції нового зразка тощо);

- кошторисний – загальна сума нарахованих витрат розподіляється на весь період здійснення діяльності відповідно до кошторисних ставок;

- залишковий – при відсутності ймовірності одержання доходів від їх використання витрати майбутніх періодів повністю списуються до складу інших операційних витрат.

Окрім обраного методу списання витрат майбутніх періодів в наказі про облікову політику можна встановити моменти призупинення списання витрат майбутніх періодів. Наприклад призупинення використання, при умові продовження використання в майбутньому.

Документування – як елемент методу бухгалтерського обліку передбачає суцільну та повну реєстрацію фактів господарського життя в первинних документах та зведених реєстрах обліку. У зв'язку з відсутністю типових документів щодо обліку витрат майбутніх періодів інноваційним підприємствам потрібно розробити та затвердити у наказі про облікову політику первинні документи щодо нарахування та списання витрат майбутніх періодів та внутрішню звітність за виконанням етапів інноваційної діяльності, а також графік документообігу.

Інвентаризацію бажано проводити, крім визначених в загальному порядку випадків, на кінець звітного періоду, в якому відбулось інтенсивне списання залучених на інноваційні операції активів

збалансового обліку за формою, розробленою та затвердженою у наказі про облікову політику [3].

Систематизація облікової інформації, яка зареєстрована в первинних документах проводиться за рахунок прийомів бухгалтерського обліку рахунки та подвійний запис.

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів» призначено для узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах [2].

Усі витрати, які обліковуються як витрати майбутніх періодів, накопичуються за дебетом рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», з кредитом рахунків: 11 «Інші необоротні матеріальні активи»; 13 «Знос (амортизація) необоротних активів»; 20 «Виробничі запаси»; 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»; 30 «Готівка»; 31 «Рахунки в банках»; 37 «Розрахунки з різними дебіторами»; 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів»; 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»; 64 «Розрахунки за податками й платежами»; 65 «Розрахунки за страхуванням»; 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»; 68 «Розрахунки за іншими операціями»; 91 «Загальновиробничі витрати». Потім понесені витрати списуються та включаються до складу витрат звітного періоду за місцем їх використання, з кредиту рахунку 39 на дебет рахунків 15 «Капітальні інвестиції»; 23 «Виробництво»; 37 «Розрахунки з різними дебіторами»; 84 «Інші операційні витрати»; 85 «Інші затрати»; 91 «Загальновиробничі витрати»; 92 «Адміністративні витрати»; 93 «Витрати на збут»; 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Для вирішення проблеми обліку інноваційних витрат пропонуємо застосовувати до синтетичного рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» субрахунки: 391 «Загальні витрати майбутніх періодів» та 392 «Інноваційні витрати майбутніх періодів». Для забезпечення інформацією за ідентифікованими об'єктами та проведення аналізу за змінами в динаміці, за складом і структурою витрат доцільно відкривати аналітичні рахунки з назвою у відповідності до класифікаційних груп:

392.1 – інноваційні витрати, пов'язані з дослідно-конструкторськими роботами;

392.2 – інноваційні витрати, пов’язані з освоєнням інновацій;

392.3 – інноваційні витрати, пов’язані з впровадженням інновацій.

Аналітичний облік інноваційних витрат майбутніх періодів, на нашу думку, доцільно вести за типами інновацій.

Витрати майбутніх періодів відображаються та впливають на показники таких фінансових звітів:

– ф. № 1 «Баланс» – мають відокремлену статтю активу балансу № 1170 «Витрати майбутніх періодів». Інколи в практиці довгострокові витрат майбутніх періодів включають до статі № 1090 «Інші необоротні активи».

– ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» – впливають до показників статей № 2000 «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)»; № 2050 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)»; № 2130 «Адміністративні витрати»; № 2150 «Витрати на збут»; № 2180 «Інші операційні витрати»; № 2250 «Фінансові витрати»; № 2270 «Інші витрати».

– ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів»: впливають до показників витрачання на оплату: № 3100 «товарів (робіт, послуг)»; № 3105 «Праці»; № 3110 «Відрахувань на соціальні заходи»; № 3190 «Інші витрачання».

– ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»: в примітках можна за необхідністю розписати склад витрат майбутніх періодів.

Оскільки витрати майбутніх періодів одночасно впливають як на показники фінансового стану, так і на показники фінансових результатів, вони майже найкращий інструмент корегування показників, для отримання узагальнених реальних показників.

Найбільш дискусійні є питання щодо інноваційних витрат, пов’язаних з дослідженнями та дослідно-конструкторськими роботами.

Це пов’язано з різноманітністю технологічних процесів, що протікають при здійсненні інноваційної діяльності. Тому при виборі схеми обліку інноваційних витрат потрібно враховувати галузеві особливості, вид об’єкту, тривалість процесу створення та використання об’єкта. Відповідно до обраної схеми обліку витрат вони по-різному, можуть відобразитися у фінансовій звітності та вплинути на результати діяльності інноваційного підприємства:

– схема 1 – витрати списуються у тому періоді, коли вони були здійснені;

– схема 2 – витрати капіталізуються;

– схема 3 – витрати накопичуються на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів».

Згідно П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» витрати на етапі дослідження не капіталізуються, а відносяться до поточних витрат звітного періоду, у складі інших операційних витрат. Але витрати на розробки можна капіталізувати після того, як буде встановлено, що отриманий в результаті розробки нематеріальний актив можна буде продати або використати на інноваційному підприємстві, а саме потрібно виконання наступних умов [4], які представлені на рис. 1.

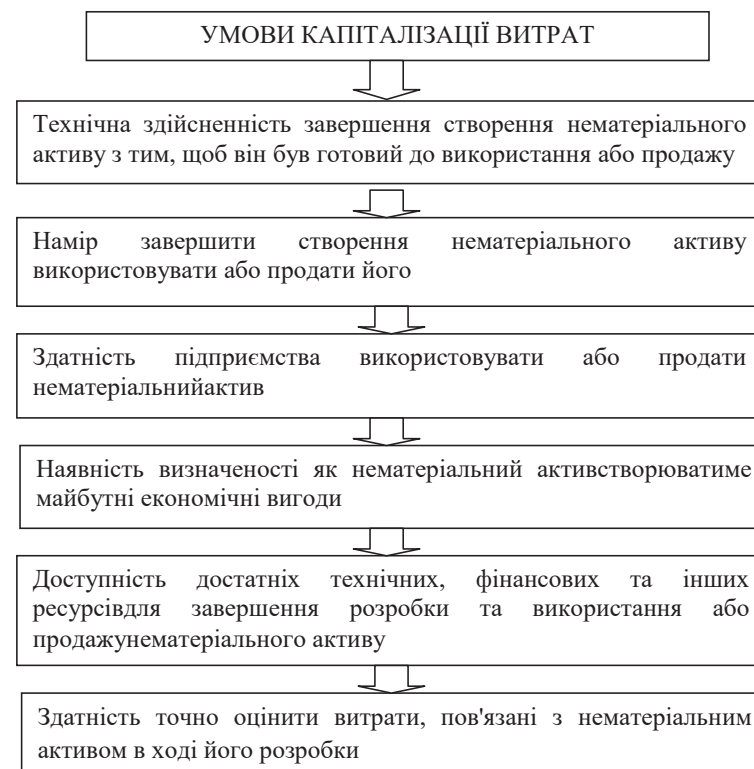


Рис. 1. Умови капіталізації витрат

При організації бухгалтерського обліку витрат на дослідження і розробки у інноваційних підприємств важливо акцентувати увагу на таких основних проблемах:

- доцільність і способи розподілу витрат за етапами дослідження розробки;
- методи обліку таких витрат;
- відображення інформації щодо цих витрат у звітності підприємства.

Якщо суб'єкт господарювання не може виокремити етап дослідження від етапу розробок нематеріального активу, він розглядає витрати на такий проект так, ніби вони були понесені лише на етапі дослідження. Вважається логічним дослідження і розробки із негативним результатом або, коли результат дослідження і розробки передбачається використовувати в діяльності підприємства менше одного року, визнавати витратами поточного періоду, тоді як розробки із позитивним результатом накопичувати у складі витрат майбутніх періодів або безпосередньо відображати у первісній вартості нематеріального активу у залежності від тривалості процесу створення. В залежності від вибору варіанту обліку інноваційних витрат вони по-різному відображаються у фінансовій звітності виробничого підприємства [5].

Тому запропоновано алгоритм обліку витрат на створення нематеріального активу та відображення у фінансовій звітності, який представлено на рис. 2.

Вважаємо за необхідне, витрати на розробки не відображати як витрати звітного періоду, а розглядати як необоротні активи або витрати майбутніх періодів. При вилученні витрат на дослідження і розробки зі складу витрат іншої операційної діяльності дає можливість зменшити раніше зазначені витрати в звітному періоді і тим самим збільшити операційний прибуток підприємства. Це пояснюється тим, що на різних життєвих стадіях новоствореного активу всі витрати, пов'язані з інноваційними процесами на підприємстві, будуть відображатися у вартості цього активу, а не списуватися за рахунок прибутку або збитку підприємства.

Отже, система фінансового обліку в Україні не дає визначених методичних засад щодо облікового забезпечення управління витратами майбутніх періодів інноваційних підприємств, а саме: облікова інформація формується з використанням загального рахунку без відображення

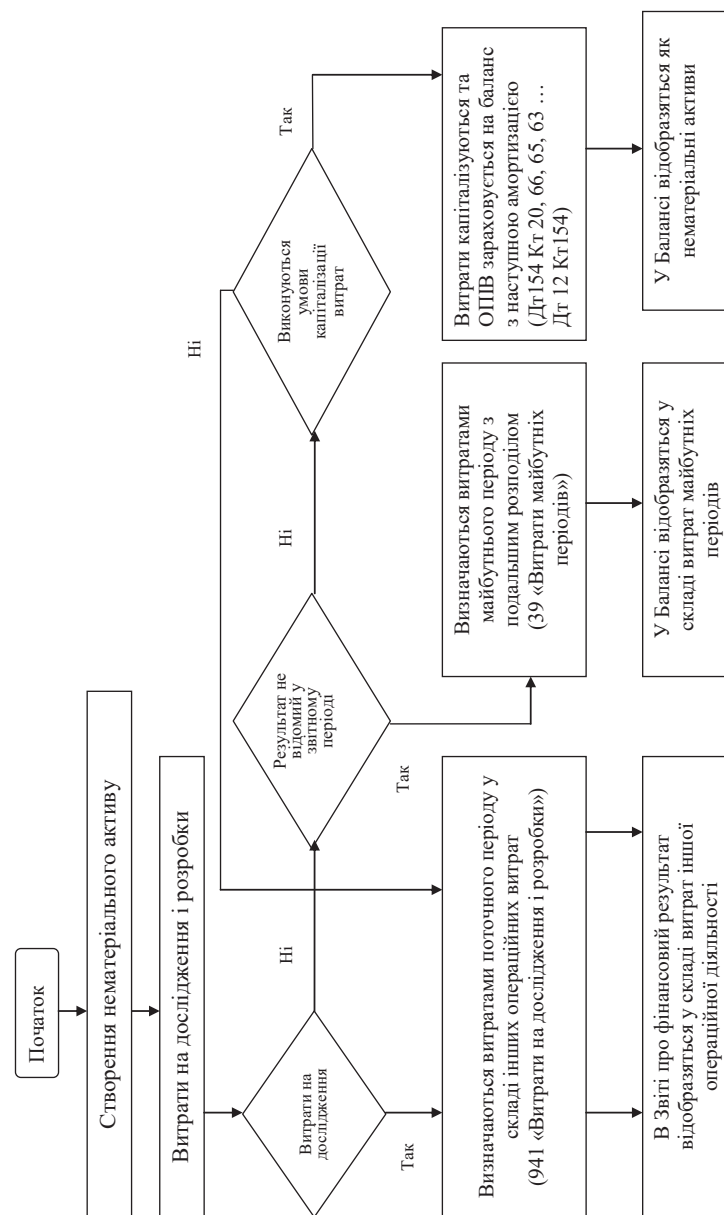


Рис. 2. Алгоритм обліку витрат на створення нематеріального активу та відображення у фінансовій звітності

специфіки інноваційних процесів; відсутні реєстри обліку, за допомогою яких можливо відслідковувати витратами майбутніх періодів інноваційних підприємств; у фінансової звітності відсутні статті, що відображають доходи, витрати та результати інноваційної діяльності підприємства. Як результат – зниження достовірності облікової інформації та неможливість ефективного управління витратами майбутніх періодів на інноваційних підприємствах. Для прийняття повноцінних рішень необхідно мати уявлення про вплив витрат майбутніх періодів на теперішні і майбутні результати діяльності інноваційного підприємства, тому розроблені пропозиції щодо використання елементів системи облікового забезпечення управління витратами майбутніх періодів інноваційних підприємств, які дозволять здійснювати ефективне управління фінансовими показниками в результаті створення єдиної інформаційної бази забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Література

1. Кірсанова В.В. Методичні підходи до відображення в бухгалтерському обліку витрат майбутніх періодів : Матеріали XII Всеукр. наук.-практ. конф. [«Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України»] : (ОНПУ, 30-31 травня 2019 р.). / В.В. Кірсанова, В.В. Шацков. – Одеса, 2019. – С. 31-32.
2. Інструкція по застосуванню Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
3. Фатенок-Ткачук А.О. Деякі аспекти обліку інноваційної діяльності / А.О. Фатенок-Ткачук, В.М. Пронь. – Науковий вісник Ужгородського нац. університету: сер.: Економіка. – 2010. – Спецвип. 29, ч. 1. – С. 58-60.
4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 р. № 242 : Наказ Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
5. Шацкова Л.П. Економічне оцінювання інноваційної діяльності промислового підприємства: своєчасність процесу та достовірність результату: [моногр.] / Л.П. Шацкова, К.В. Ковтуненко. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 254 с.

РОЗДІЛ 16

МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ З УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*д.е.н., професор,
директор Інституту бізнесу, економіки
та інформаційних технологій,
Одеський національний політехнічний університет
Філіппова С.В.*

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Черкасова С.О.*

В сучасних умовах інноваційної економіки, що характеризується активізацією розвитку суспільства знань, бурхливим розвитком інформаційних технологій та поширенням «смарт»-технологій на систему управління, формуються нові виклики в сфері використання інтелектуально-кадрового потенціалу персоналу суб'єктів господарювання, зокрема задіяного в процесі забезпечення їх фінансово-економічної безпеки. Це обумовлює актуальність вирішення проблематики щодо пошуку ефективних засобів активізації людського чинника, прогресивних зрушень у розвитку продуктивних сил суспільства на засадах імплементації механізмів соціальної відповідальності у діяльність суб'єктів інноваційного процесу, оскільки сучасний економічно-безпечний фінансовий розвиток діяльності суб'єктів господарювання

здійснюється в умовах високої турбулентності соціально-економічних відносин та своєрідного інноваційного хаосу.

Отже, сучасні вимоги щодо впровадження ефективної системи управління процесом забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання обумовлені викликами необхідності формування високоефективної внутрішньо-корпоративної інноваційної системи, спроможної забезпечити генерування і комерціалізацію інноваційних ідей, формування високої інноваційної культури та підвищення соціальної відповідальності. Для формування відповідної системи необхідно враховувати всі умови й мобілізувати внутрішні джерела стимулювання інноваційної активності персоналу.

Дослідженню різних соціально-економічних та організаційних аспектів ефективної інноваційної діяльності та інноваційного процесу з метою генерування і комерціалізації інноваційних ідей, підсилення інноваційної культури, соціальної відповідальності та мотивації персоналу присвятили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Й. Шумпетер, Б. Твісс, Дж. Бернал, Е. Тоффлер, Ф. Ніксон, Б. Санто, Х. Барнет, П. Друкер, М. Портер, В. Мединський, А. Кругліков, І. Балабанов, Ю. Яковец, С. Ілляшенко, О. Кузьмін, Н. Чухрай, А. Череп, В. Гєсць, Я. Жаліло, Б. Буркинський, І. Федулова, С. Філіппова, Г. Козаченко, З. Варналій, В. Захарченко, І. Мазур, М. Войнаренко та інші. Разом з тим, незважаючи на серйозні напрацювання в цій сфері, залишається значна частина питань, що недостатньо досліджені або вимагають додаткових досліджень. Зокрема, особливої актуальності набуває проблематика визначення мотиваційних аспектів забезпечення ефективності інновацій через призму категорій цінності, інноваційної культури, соціальної відповідальності, мотивації і креативності персоналу в умовах гармонізації інноваційного процесу з потребами економічно-безпечного сталого розвитку та національної безпеки. Перелічені аспекти є важливими умовами інноваційного розвитку сучасних інноваційно-активних підприємств і вимагають комплексного й системного підходу.

Світова теорія і практика засвідчує, що могутнім засобом активізації трудової діяльності людей є мотивація [1]. Без її грамотного та гнучкого застосування не варто сподіватись на швидкий вихід вітчизняних підприємств із кризи, прискорення інноваційного розвитку,

нарощування конкурентних переваг підприємств і країни загалом на світових ринках.

На сьогоднішній день термін «мотивація» являється багатограним об'єктом досліджень в різних сферах науки таких як психологія, соціологія, економіка, філософія та публічне управління, що обумовлює актуалізацію її впливу на розвиток сучасних технологій та методів управління. Це дозволяє досліджувати вплив соціальних, когнітивних, емоційних факторів на прийняття інтерактивних управлінських рішень окремими особами та організаціями, а також прогнозувати наслідки цього впливу на суспільство.

Для сучасних мотиваційних теорій актуальне визнання провідної ролі саме людського капіталу в умовах інтелектуалізації праці, необхідності інвестування в освітньо-професійний розвиток працівників, заохочення їх творчості, креативності, відповідного стимулювання проявів їх творчої активності, самостійності, мобільності й здатності до розробки нестандартних інтерактивних управлінських рішень. У змісті праці зростає частка розумової праці, головними інститутами суспільства стають центри інноваційних знань – університети, інноваційні центри, технополіси, технопарки; володіння новітньою інформацією стає джерелом соціального визнання й умовою віднесення до елітних (домінуючих) соціальних груп суспільства [2].

Таким чином, для забезпечення довгострокового економічно-безпечного розвитку сучасних інноваційно-активних підприємств особливого значення набувають аспекти формування креативності професійних знань та навичок їх персоналу, досягнення фінансової захищеності та підвищення інтелектуально-кадрової безпеки на засадах посилення внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності, корпоративної культури підприємства та системи необхідних моральних цінностей та норм поведінки (системи цінностей підприємства).

Ефективне використання та розвиток інтелектуально-кадрового потенціалу персоналу з метою формування інноваційної поведінки нерозривно пов'язано з процесом забезпечення інтелектуально-кадрової безпеки (див. табл. 1), оскільки саме в умовах переходу на інноваційний розвиток інтелектуально-кадрова робота, спеціальні знання та комунікації стають ключовим чинником забезпечення

Таблиця 1. Визначення змісту інтелектуально-кадрової складової економічної безпеки підприємств в наукових джерелах

Джерело, рік	Визначення
Лопнова І.О. 2008 [3]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства – це найбільш важлива складова економічної безпеки підприємства, яка має на меті виявлення, знешкодження, запобігання, відвернення та попередження загроз, небезпек і ризиків, які спрямовані на персонал та його інтелектуальний потенціал, і ті, які йдуть безпосередньо від нього, що повинно проявлятися в системі управління трудовими ресурсами та в кадровій політиці підприємства
Іванюта Т.М. 2009 [4]	Інтелектуально-кадрова безпека характеризує особливості підприємства як соціальної спільності й стану захисту та розвитку індивіда в ній
Мандрик О.Я. 2011 [5]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства є станом, який характеризує рівень захисту підприємства від фінансово-економічних ризиків і загроз, що походять від діяльності персоналу, обумовлені рівнем реалізації його інтелектуального потенціалу, характером існуючих трудових відносин на підприємстві і рівнем ефективності їх організацій
Мойсєєнко І.П., Марченко О.М. 2011 [6]	Інтелектуально-кадрова безпека відображає забезпеченість підприємства управлінським та промислово-виробничим персоналом, рівень плінності кадрів на підприємстві, достатність їх освітньо-кваліфікаційного рівня, захищеність від переманювання працівників конкурентами
Назарова Г.В. 2012 [7]	Інтелектуально-кадрова безпека – це сукупність заходів, спрямованих на запобігання протиправним діям відносно персоналу підприємства
Поскрипко Ю.А. 2012 [8]	Інтелектуально-кадрова складова економічної безпеки підприємства – синтетична категорія економічної теорії, теорії управління персоналом, економіки праці, соціології, політології. ІКС економічної безпеки є уніфікованою категорією, яка виявляється на всіх рівнях від окремо взятого підприємства до національної економіки і відіграє домінуючу роль у системі безпеки компанії, оскільки ІКС первинна для інших її складових в будь-якій організації. Інтелектуально-кадрова складова включає в себе безпеку життєдіяльності, соціально-мотиваційну безпеку, кар'єрну, професійну, адміністративну безпеку та розглядається як механізм запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємств через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами

Продовження табл. 1

Костюк Ж.С. 2013 [9]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства – складова економічної безпеки, яка відповідає за збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом
Маруніч А.В. 2014 [10]	Інтелектуально-кадрова безпека є підсистемою економічної безпеки суб'єкта господарювання, яка гарантує стабільне та максимально ефективне використання його персоналу, зокрема покращення потенціалу розвитку в майбутньому
Міщенко С.П. 2015 [11]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства – це характеристика стану підприємства, при якому всі напрямки інтелектуально-кадрової роботи, сукупність принципів, методів, механізм управління персоналу направлені на виявлення, знешкодження, запобігання, відвернення та попередження загроз, небезпек і ризиків, що спрямовані на персонал та його інтелектуальний потенціал
Лякова І. Є., Саушева О.С. 2015 [12]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства – це процес запобігання негативним впливам (збитків) на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому
Глухова І.В. 2016 [13]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства – це ніщо інше, як забезпечення економічної безпеки підприємства за рахунок зниження ризиків і загроз, пов'язаних з недоброякісною роботою персоналу, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому
Горковенко Є.В., Платонова І.В. 2016 [14]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства – це захищеність персоналу від зовнішніх і внутрішніх загроз з метою забезпечення умов для ефективного персонал-менеджменту і, як наслідок, високого рівня конкурентоспроможності організації
Пуйда Г.В. 2017 [15]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства – це такий стан захищеності інтелектуального капіталу та інтелектуального потенціалу підприємства, що забезпечує не тільки нормальну діяльність, а і розвиток підприємства заходами з виявлення та знешкодження зовнішніх та внутрішніх загроз та за умови достатньої зацікавленості менеджменту на усіх рівнях
Утенкова К.О. 2018 [16]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства аграрного сектору – це ефективна робота працівників, зайнятих у аграрному секторі, а також збереження і розвиток інтелектуального потенціалу

Закінчення табл. 1

Черкасова С.О., Суховерхова А.С. 2018 [17]	Інтелектуально-кадрову безпеку підприємства слід розглядати з двох позицій, а саме а) з боку процесу моніторингу, мінімізації та запобігання негативного впливу на економічну безпеку підприємства, завдяки ефективному управлінню загрозами та небезпеками, пов'язаними з персоналом; б) як оптимальний стан персоналу та підприємства, який захищений від зовнішніх та відповідно внутрішніх загроз з боку персоналу
Остапюк Б.Б. 2019 [18]	Інтелектуально-кадрову безпеку підприємства доцільно розглядати як позиції соціального захисту працівників підприємств від різного роду загроз, які перешкоджають формуванню сприятливого матеріального та соціально-психологічного клімату для їх роботи, так і з точки зору захисту підприємства від нанесення випадкової або навмисної шкоди працівниками

економічно-безпечного довгострокового розвитку підприємства. Формування стійкого взаємовигідного взаємозв'язку між інтелектуальною та кадровою підсистемами інноваційно-активного підприємства сприятиме розробці та впровадженню інноваційних заходів щодо забезпечення безпеки всіх складових його економічної безпеки.

Таким чином, як об'єкт досліджень та управління інтелектуально-кадрової безпеки інноваційно-активних підприємств є напевно однією з самих дискусійних складових їх економічної безпеки внаслідок превалювання в її сутності та складі інтелектуально-кадрових чинників, а саме інтелектуального й кадрового потенціалу підприємства, його капіталу, поелементний склад яких досі є дискусійним. Однак найчастіше інтелектуально-кадрової безпеки підприємства розглядається дослідниками з двох сторін:

а) як процес моніторингу, мінімізації та запобігання негативного впливу на економічну безпеку підприємства, завдяки ефективному управлінню загрозами та небезпеками, пов'язаними з персоналом;

б) як оптимальний стан персоналу та підприємства, який захищений від зовнішніх та відповідно внутрішніх загроз з боку персоналу [17].

Отже, дуальність ролі управління процесом забезпечення інтелектуально-кадрової складової економічної безпеки інноваційно-активного підприємства визначається в тому, що з одного боку інтелектуально-кадрової безпеки, створює умови для цілеспрямованого

його функціонування й інноваційного розвитку, та впливає на інтегральні результати фінансово-господарської діяльності, з іншого боку, вона визначається комплексом взаємодій підприємства з внутрішніми та зовнішніми чинниками, що в умовах кризи можуть стати чинниками ризику.

При цьому інтелектуально-кадрова складова є окремою функціональною складовою економічної безпеки інноваційно-активного підприємства, яка передбачає ефективне управління персоналом, збереження та розвиток інтелектуального потенціалу та капіталу підприємства. В свою чергу, кадрова складова економічної безпеки визначається комплексом дій та взаємовідношень персоналу, при якому відбувається ефективне економічне функціонування підприємства, його здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаним з персоналом, діагностика та прогнозування впливу персоналу на показники роботи, його інтелектуальний потенціал і трудові відносини загалом.

Відповідно, інтелектуальна складова економічної безпеки інноваційно-активного підприємства здебільшого пов'язується з його інтелектуальним капіталом, що як явище в сучасній теорії економічного розвитку є одним з домінантних об'єктів наукових досліджень та розробок, а кадрова складова – з ефективним використанням кадрового потенціалу підприємства, що на сьогоднішній день являє собою недостатньо вивчену галузь, оскільки саме для неї є пріоритетним завданням забезпечення захисту від ризиків і загроз задля створення умов для найефективнішого управління персоналом, формування захищеності інтересів підприємства й удосконалення його людського капіталу на засадах високоефективної внутрішньо-корпоративної інноваційної системи, спроможної забезпечити генерування і комерціалізацію інноваційних ідей, формування високої інноваційної культури та підвищення соціальної відповідальності завдяки соціально-економічній мотивації.

При цьому забезпечення інтелектуально-кадрової безпеки інноваційно-активних підприємств доцільно здійснювати за рахунок:

1) здійснення відповідної роботи з персоналом, що направлена на підвищення ефективності діяльності всіх категорій працівників (за рахунок мотиваційного впливу на трудову поведінку);

2) збереження та розвиток інтелектуального потенціалу, права на інтелектуальну власність або її використання, поповнення знань і професійного досвіду робітників (за рахунок удосконалених способів організації людського життя і виробничих процесів з іншими (ощадними) підходами використання ресурсів навколишнього природного середовища, з урахуванням структурних змін в економіці та інформаційних технологіях, набуття домінуючого значення інтелекту і знань людини в інноваційній діяльності).

Це обумовлює необхідність поширення ідей корпоративної індивідуалізації, обов'язковості неперервного інноваційно-активного розвитку, інтелектуалізації праці на засадах більш ефективного використання інтелектуально-знансєвих активів, генерування і комерціалізації інноваційних ідей, формування високої інноваційної культури, підвищення соціальної відповідальності на основі культурно-ціннісного та стратегічно-комплексного підходів. При цьому поєднання двох рівнів соціально-економічної мотивації (загальної та індивідуалізованої) дозволить оптимізувати мотиваційні впливи на персонал у цілому та окремих осіб, виходячи із значення результатів їх діяльності для здійснення інноваційно-активного й економічно-безпечного сталого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Отже, висока цінність результату праці всього колективу є одним з проявів ефективної корпоративної індивідуалізації мотивації. З одного боку, застосовується індивідуалізований підхід мотивації, наскільки це дозволяє ресурсна база та специфіка діяльності підприємства, а з іншого боку, зберігається корпоративна єдність, яку можна означити через тісні трудосоціетальні зв'язки [2].

Корпоративний рівень потребує визначення відповідності підходів управління персоналом, у тому числі його мотивації, з регламентованими міжнародними стандартами якості, впроваджених у корпоративну культуру. Використання стандартів якості обумовлює, з одного боку, залучення працівників, які професійно виконують свої обов'язки й спроможні досягати цілі організації, а саме: виготовляти продукцію належної якості, а з іншого – забезпечують захищеність персоналу, що є важливою детермінантою соціальної складової мотивації, оскільки стандарти якості регламентують побудову системи якості на підприємстві, спрямовану на підтримку системи охорони праці, гігієни, безпеки співробітників й

тощо та містять мінімальні вимоги до системи охорони праці та промислової безпеки на інноваційно-активних підприємствах [2].

Відповідно, в сучасних умовах високої турбулентності соціально-економічних відносин та своєрідного інноваційного хаосу соціально-економічна мотивація персоналу трансформується в багатогранний процес, що вимагає від системи управління забезпечення сприятливого середовища, достатнього для формування професіоналізму управлінських кадрів та готовності персоналу ефективно розвивати та практично використовувати свій інтелектуально-кадровий потенціал. При цьому зростання мотивації працівника стає важливим психологічним аспектом, а механізм мотивації – генератором готовності працівника до інноваційної діяльності з безпосереднім виявом цієї готовності – творчою, інноваційною, успішною працею (див. рис. 1).

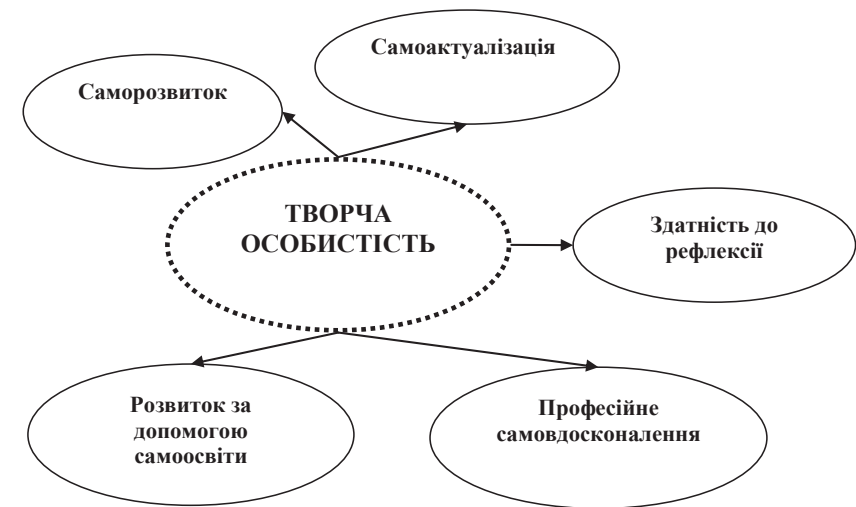


Рис. 1. Характеристики, формуючі творчу особистість працівника в інноваційній діяльності

Творчою називають особистість, яка внаслідок впливу зовнішніх чинників набула потрібні для актуалізації творчого потенціалу додаткові мотиви, особистісні утворення, здібності, що сприяють досягненню творчих результатів в одному або кількох видах творчої

діяльності. Творча особистість реалізує свою креативність в інноваційних досягненнях. Процесуальне розуміння творчості концентрується на специфічних властивостях психічних процесів, які ведуть до появи творчих ідей або є складниками творчої поведінки [19].

Окрім того, слід зауважити, що для творчої особистості працівника особливого значення набуває саме його здатність до рефлексії, що розглядається як здатність особистості здійснювати рефлексивні акти в діяльності. Для цього процесу необхідно вміти виділити в контексті багатьох точок зору низку можливих варіантів подальшого процесу розвитку ситуації. Це вміння дасть змогу розв'язувати професійні проблеми, як тільки вони виникають. Інструментарієм для оформлення даного рівня рефлексії є спрямованість особистості, що розглядається як цілісний організм пізнання власного життєвого світу [20].

Все це обумовлює необхідність забезпечення наявності інноваційного патерну взаємодії різних типів суб'єктів (індивідуальних і групових) через використання рефлексивних технологій управління. Характерною особливістю стосунків у системі рефлексивного управління, є те, що керівник у міру демократичних процесів переміщується зі стосунків вертикального панування над колективом – «керівник-колектив», у стосунки горизонтальні – «керівник у команді», або в положення «разом з колективом». Фактично рефлексивне управління являє собою процес взаємодії суб'єкта управління (керівника) і керованого об'єкта управління (персоналу), що реалізується через співпрацю зазначених елементів системи, з урахуванням їх психологічних особливостей та взаємовпливу. Результатом такого процесу є групова самоорганізація спрямована на досягнення цілей інноваційно-активного підприємства на засадах саморозвитку та самоактуалізації працівників. Самоактуалізація або самореалізація виражається через прагнення працівника до якомога повнішого виявлення та розвитку своїх особистісних можливостей, через усвідомлення ним того факту, що ситуація впливає на мислення й поведінку учасників інноваційного процесу, а їх мислення й поведінку впливають на розвиток ситуації, учасниками якої вони є. Усвідомлення цього вибору і управління ним являється найважливішим етапом рефлексивного управління [21].

Отже, в сучасних умовах інноваційної економіки необхідні компетентні фахівці, здатні до системної самоосвіти, активних дій щодо

самостійного прийняття управлінських рішень, аналізу та проектування професійної діяльності на засадах саморозвитку, самоактуалізації, здатності до рефлексії та професійного вдосконалення. Суттєвим чином це стосується персоналу, що задіяний в управлінні процесом забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств [22]. При цьому ефективна соціально-економічна мотивація впливає на інноваційні зміни через:

а) становлення середнього (ініціативного, громадсько-активного, креативного) класу, здатного впливати на суб'єктивні владні рішення, формувати конкурентне середовище та стимулювати інноваційну діяльність;

б) ефективне використання і розвиток інтелектуально-трудового потенціалу персоналу з формуванням інноваційної поведінки.

Фундаментом ефективного економічно-безпечного сталого розвитку інноваційно-активного підприємства, його інтелектуально-кадрової безпеки являється система цінностей підприємства, тобто сукупність уявлень, понять, вимог або тверджень, які мають значення для підприємства та його персоналу та заради яких вони функціонують, діють, працюють [15].

Система цінностей нерозривна пов'язана з системою соціальної відповідальності, стратегічний підхід до формування якої передбачає розширення соціальної відповідальності за рамки вирішення короткострокових, внутрішніх для підприємства виробничих і соціальних завдань. Він націлений на діяльність з вирішення внутрішніх і зовнішніх проблем соціального, екологічного та економічного характеру, що безпосередньо впливають їх основну діяльність підприємства відповідно до його стратегічних інтересів, з метою довгострокового підвищення стійкості бізнесу [23].

При цьому особливого значення набуває залучення усіх працівників та їх особистісних характеристик в процес трудової діяльності, що реалізується на засадах використання такого типу соціально-економічного розвитку як інклюзія (англ. inclusion – включення), що являє собою процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі через доступ до можливостей і справедливий розподіл результатів праці. Інклюзія посилює синергію взаємодій – на рівні колективу в плані міжособистісних контактів, а на рівні особистості – в плані посилення реалізації різних складових інтелектуально-кадрового потенціалу [2].

Література

1. Колот А.М. Мотиваційний менеджмент / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2014. – 479 с.
2. Маклаков С.М. Соціально-економічна мотивація персоналу підприємства в умовах інноваційних змін в економіці [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.07 / Маклаков Сергій Миколайович; Центральн. наук. техн. ун-т. – Кропивницький, 2019. – 20 с.
3. Лопнова Ш. Місце кадрової безпеки в економічній безпеці підприємства / Ш. Лопнова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vuzlib.com.ua/articles/book/28142M%D1%96s%D1%81e_kadrovo%D1%97_bezpeki_v_ek/1.html.
4. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
5. Мандрик О.Я. Характеристика структурних складників інтелектуально-кадрового забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства / О.Я. Мандрик // Торівля, комерція, підприємництво. – 2011. – Вип. 12. – С. 65-68. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2011_12_17.4.
6. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 380 с.
7. Назарова Г.В. Кадрова безпека підприємства: загрози, ризики, функції та методи управління / Г.В. Назарова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія. У 2 т. – Т. 2. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 230-240.
8. Поскрипко Ю.А. Механізми вдосконалення інтелектуально-кадрової складової економічної / Ю.А. Поскрипко // Наукові записки УНДІЗ. – 2012. – № 2 (22). – С. 118-120.
9. Костюк Ж.С. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятий железнодорожного транспорта / Ж.С. Костюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 42., 2013. – С. 308-311.
10. Маруніч А.В. Обґрунтування концептуальних характеристик інтелектуально-кадрової безпеки та її місце в забезпеченні розвитку підприємства / А.В. Маруніч // Управління розвитком. – 2014. – № 6. – С. 98-100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_6_43.

Якщо дослідити сутність поняття «інклюдія», то воно близьке за значенням до поняття «інтеграція» та протилежне до сегрегації та екстракції. Інклюдія полягає в адаптації системи до потреб людини. У ній усі зацікавлені сторони повинні брати активну участь для отримання позитивного результату за рівних можливостей. У рамках інклюдивної моделі люди адаптуються, змінюються, враховуючи і задовольняючи потреби кожного члена суспільства [24].

При цьому під інклюдивними інноваціями розуміють створення і виведення на ринок нових якісних продуктів або послуг, які розроблені для і/або тих, хто позбавлений гідного рівня життя (наприклад, для осіб із низькими доходами, інвалідів, мігрантів, пенсіонерів та ін.). Такі інновації покликані поліпшити існування «виключених» груп людей, забезпечити їх більш повноцінне включення в життя суспільства [24].

Таким чином, впровадженням принципу інклюдії при мотиваційних впливах надає змогу спрямовувати дію механізму соціально-економічної мотивації на підвищення трудової й інноваційної активності персоналу та формувати соціально-відповідальну поведінку, що є гарантією сталого економічного та соціального розвитку. Основні ідеї концепції сталого розвитку мають бути реалізовані шляхом прийняття стратегій соціальної відповідальності учасниками інноваційного процесу на всіх його стадіях. Такий підхід дозволить інтегрувати в управлінські рішення передовий досвід поєднання приватних та суспільних інтересів на шляху підвищення конкурентоспроможності інноваційно-активних підприємств, гармонізації інтересів суб'єктів інноваційного процесу на рівні цілей сталого розвитку, викликів інноваційної економіки та потреб національної безпеки та економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Все це обумовлює актуальність розробки концепції інклюдивної соціальної відповідальності в інноваційній економіці, що закладає методологічні основи для вирішення сучасних соціально-економічних проблем, які виникають на фоні прискореного технологічного розвитку інноваційного процесу й непередбачуваності його результатів, а також розробку відповідного організаційно-економічного механізму її практичної реалізації, що можна визначити в якості перспектив подальших досліджень з визначеної наукової тематики.

11. Міщенко С.П. Інтелектуально-кадрова складова економічної безпеки підприємств залізничного транспорту: напрямки забезпечення / С.П. Міщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 52. – С. 45-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2015_52_8.
12. Илякова И.Е., Саушева О.С. Диагностика интеллектуальной и кадровой составляющих экономической безопасности корпорации: угрозы и условия нейтрализации // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, № 5 (2015) – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/221EVN515.pdf>.
13. Кадровая безопасность как составляющая экономической безопасности организации: лекция по дисциплине «Экономика труда» / сост. И.В. Глухова; ГГУ им. Ф. Скорины. – Гомель, [Б. г.]. – 9 с. – Режим доступа: <http://repo.gsu.by/handle/123456789/5320>.
14. Горковенко Е.В. Обеспечение кадровой безопасности организации: управленческий аспект / Е.В. Горковенко, И.В. Платонова. – С. 125-127. – Режим доступа: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/10378/1/12.pdf>.
15. Пуйда Г.В. Комплексний аналіз філософсько-економічної дефініції «інтелектуальна безпека підприємства» [Текст] / Г. В. Пуйда // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 261-272.
16. Утенкова К.О. Економічна безпека аграрного сектору: сутність та функціональні складові [Електронний ресурс] / К. О. Утенкова // Агросвіт. – 2018. – № 17. – С. 42-47.
17. Черкасова С.О. Методичні засади управління процесом забезпечення інтелектуально-кадрової складової економічної безпеки підприємств / С. О. Черкасова, А. С. Суховєєва // Молодий вчений. – 2018. – № 1 (53). – С. 1016-1021.
18. Остапюк Б. Б. Інтелектуально-кадрова складова управління економічною безпекою залізничного транспорту. Економіка та держава. – 2019. – № 7. – С. 90–95. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.7.90
19. Швай Р.І. Творчість, креативність та інноваційність як поняття ключової компетентності / Р.І. Швай // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Сер. : Педагогічні науки. –

2014. – Вип. 116. – С. 172-175. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2014_116_38
20. Димченко Н. С. Рефлексивне управління та його роль в управлінській діяльності / Н.С. Димченко // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2013. – Вип. 10. – С. 55-66. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2013_10_9
21. Мосієнко О.В. Гештальт як інструмент рефлексивного управління персоналом підприємств [Текст] / Мосієнко О. В. // Економіка та держава. – 2017. – № 11. – С. 84-86.
22. Філіппова С.В. Формування компетентності персоналу з управління системою фінансово-економічної безпеки підприємств в умовах інноваційної економіки / С.В. Філіппова, С.О. Черкасова // Інновац. економіка: теорет. та практ. аспекти: міжуніверситет. колективна монографія. – Херсон, 2018. – Вип. 3, розд. 44. – С. 610–623.
23. Філіппова С.В. Соціальна відповідальність у стратегії управління вітчизняним підприємством: проблемні питання інтегрування механізму / С.В. Філіппова // Економіка: реалії часу. – 2017. – № 2 (30). – С. 5–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2017/No2/5pdf>.
24. Продіус О. І. Інклюзивні інновації в контексті соціальної відповідальності підприємства / О.І. Продіус // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 14 (2). – С. 84-88. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_14%282%29__19

РОЗДІЛ 17

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ
КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ У СУБ'ЄКТІВ,
ЯКІ ЗДІЙСНЮЮТЬ
ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

*аспірантка кафедри обліку і оподаткування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Новікова М.В.*

Важливим елементом при оцінці доцільності інвестування є оцінка ефективності проекту. Оскільки головною задачею інвестора є вибір найбільш ефективного розміщення своїх активів з метою їхнього збільшення питання вибору показників, які дозволяють порівнювати альтернативні варіанти, є актуальним.

Для розрахунку ефективності інвестиційних проектів використовують наступні показники:

Чистий приведений дохід (NPV);

Індекс прибутковості (PI);

Період окупності;

Внутрішня норма прибутковості (IRR);

Рентабельність інвестицій;

Коефіцієнт повернення боргу.

Розрахунок показника NPV

Найбільш узагальнюючим показником результатів інвестування є чистий приведений дохід (NPV). Він показує кінцевий ефект від вкладення засобів у підприємство, але в абсолютній сумі.

NPV – це різниця між сумою чистого грошового потоку (ЧГП), приведенного до теперішньої вартості (шляхом дисконтування) і сумою засобів, що інвестуються у проект (ІЗ).

Тобто це різниця між сумою дисконтованого прибутку й отриманих амортизаційних відрахувань за аналізований період часу і сумою інвестиційних засобів, що спрямовуються на здійснення проекту.

$$NPV = \text{ЧГП} - \text{ІЗ} \quad (1)$$

Використовується цей показник, або для оцінки порівняльної ефективності декількох проектів, або як критерій доцільності реалізації конкретного проекту. Якщо значення показника NPV менше чи дорівнює нулю, за якийсь визначений період часу, то даний проект вважається недоцільним (не принесе інвестору додатковий дохід на вкладений капітал). Якщо значення NPV більше нуля, то даний проект дозволить інвестору збільшити дохід на вкладені кошти.

Необхідно відзначити, що інвестиційні засоби, при розрахунку NPV, також необхідно привести до початкового періоду часу вкладення засобів, тобто продисконтувати. Виключенням є тільки процес інвестування, здійснюваний протягом одного року. Тоді всі грошові потоки від інвестування приводяться до року вкладення засобів.

Наприклад: будівництво заводу Б здійснюється протягом трьох років:

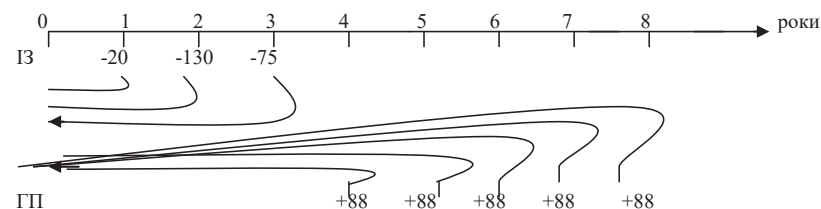
протягом першого року освоєно 20 тис. грош. од.

протягом другого – 130 тис. грош. од.

протягом третього – 75 тис.

Від реалізації проекту очікуваний грошовий потік протягом п'яти років (з четвертого року від моменту перших грошових вкладень) складає по 88 тис. грош. од. Визначити доцільність будівництва.

Для рішення поставленої проблеми запропонуємо схему грошових потоків:



На схемі видні два грошові потоки: негативний, пов'язаний із вкладенням засобів в будівництво заводу і позитивний – дохід від результатів діяльності підприємства. Далі, для можливості порівняння цих потоків між собою, їх необхідно привести до нульового періоду

(як показано стрілками) шляхом дисконтування і визначити доцільність інвестування за допомогою показника NPV.

Розглянемо, яким чином, з трьох наявних альтернативних варіантів інвестиційного проекту можливо вибрати кращий, якщо ставка дисконтування, відповідно, дорівнює: 13%, 14%, 10%

Розрахунок ефективності вкладення засобів в інвестиційні проекти

Таблиця 1

Показники	Інвестиційні проекти		
	А	Б	В
1. Обсяг інвестиції (ІЗ), тис. дол США	15	8.9	22
2. Період експлуатації інвестиційного проекту	3	4	2
3. Сума ГП, усього	20.5	12	26
у т.ч. по роках:			
1-й	7	2	11
2-й	3.5	4	15
3-й	10	3	0
4-й	0	3	0

рішення

Ставка дисконтування, %	13	14	10
Дисконтний множник по роках:			
1-й	0.885	0.877	0.909
2-й	0.783	0.769	0.826
3-й	0.693	0.675	
4-й		0.592	
Теперішня вартість проекту (ЧГП) тис. дол.			
у т.ч. по роках:			
1-й	6.195	1.754	9.999
2-й	2.7405	3.076	12.39
3-й	6.93	2.025	
4-й		1.776	
УСЬОГО ЧГП (привед)	15.8655	8.631	22.389
NPV = ЧГП – ІЗ, тис. дол	0.8655	-0.269	0.389
ІД = ЧГП / ІЗ	1.0577	0.969775	1.0176818
ЧГП (1 пер)	5.2885	2.15775	11.1945
ПО – період окупності = ІЗ/ЧГП(1 пер)	2.84	4.12	1.97

Отже, у результаті порівняння NPV по трьох проектах найбільш привабливим є проект А.

Розрахунок показників індекс прибутковості і період окупності

ІНДЕКС ПРИБУТКОВОСТІ

Індекс прибутковості показує, яку суму приросту приведенного чистого грошового потоку дає 1 од. вкладених коштів у виді інвестицій.

$$ІД = ЧГП / ІЗ \quad (2)$$

Де ІД – індекс прибутковості по інвестиційному проекті;

ЧГП – сума чистого грошового потоку в теперішній вартості;

ІЗ – приведена вартість інвестиційних засобів.

Цей показник може бути використаний як критерій при оцінці різних інвестиційних проектів.

Якщо значення ІД менше чи дорівнює 1 – то проект необхідно відкинути, тому що він не приносить додаткового доходу інвестору.

Період окупності (ПО) (період повернення інвестицій)

$$ПО = ІЗ / ЧГП(1пер) \quad (3)$$

Де ЧГП(1пер) – середня сума приведенного чистого грошового потоку за 1 період (при короткострокових вкладеннях – за 1 місяць, при довгострокових – за один рік).

Необхідно відзначити, що даний показник характеризує рівень інвестиційних ризиків, зв'язаних з ліквідністю, чим більше період окупності інвестицій, тим більше рівень інвестиційних ризиків.

Для характеристики інвестиційного проекту використовуються також показники:

КОЕФІЦІЄНТ ПОВЕРНЕННЯ БОРГУ (КВД) і РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ (РІ).

КВД – визначається як відношення суми вільної готівки, передбаченої по проекті в поточному році до суми основного боргу, що, згідно договору, повинна бути погашена в поточному році:

$$КВД = ГП / К \quad (4)$$

Де ГП – потік вільної готівки

К – величина погашення кредиту (основна сума боргу без відсотків) – за договором.

Якщо КВД менше 1, то позичальник не в змозі виконати свої боргові зобов'язання відповідно до умов договору.

Як правило, кредитор, аналізуючи інвестиційний проект, на підставі даних про потік готівки вимагає розрахунок показника КВД, значення якого повинно бути на рівні 1,3-1,5.

Рентабельність інвестицій (*PI*) – визначається як відношення чистого приведеного прибутку від проекту до приведеної суми інвестиційних засобів, виражене у відсотках:

$$PI = \text{ЧП} / \text{ІЗ} * 100 (\%) \quad (5)$$

Розрахунок показників внутрішньої норми прибутковості.

Констатації того факту, що NPV більше нуля, ще недостатньо для остаточного висновку про доцільність здійснення проекту. Необхідно знати, чи перевищує внутрішня норма прибутковості проекту (IRR) середньозважену вартість капіталу.

Внутрішня ставка прибутковості – ВНД (IRR) проекту характеризує рівень прибутковості конкретного інвестиційного проекту і являє собою ту ставку дисконтування, по якій повинний оцінюватися даний інвестиційний проект. При такій ставці дисконтування величина надходження коштів точно дорівнює дисконтованій величині витрат (вкладень, інвестицій), тобто це ставка, при якій чиста приведена вартість проекту дорівнює нулю (усі витрати, з урахуванням часової вартості грошей, окупаються).

Таким чином, інвестиції можуть погашатися протягом життєвого циклу, даючи точну прибутковість відповідно до прийнятої ставки дисконтування. Проект може досягти бажаної норми прибутковості, але тільки в разі, коли його внутрішня норма прибутковості збігається або перевищує норму бажаної.

Внутрішня норма прибутковості – IRR – може визначатися шляхом підстановки (підбора) дисконтних ставок доти, поки приведена вартість інвестицій не буде дорівнювати приведеній вартості грошових потоків, або графічним шляхом.

Графічне визначення внутрішньої норми прибутковості IRR

У практиці обґрунтування і вибору інвестиційних проектів в основному використовують графічний метод.

Для визначення ВНД (IRR) графічним методом потрібно:

1. Задати деяку ставку дисконтування і визначити NPV проекту.

Відзначити відповідну точку на графіку (по осі ординат – ставка прибутковості (дисконтування), по осі абсцис – NPV).

2. Задати набагато велику ставку дисконтування (тоді NPV різко зменшиться), обчислити NPV і відзначити відповідну точку на графіку.

3. З'єднати дані дві крапки і, якщо необхідно, продовжити графік NPV до перетинання з віссю IRR. У точці перетину графіка NPV з віссю IRR чиста приведена вартість проекту дорівнює нулю.

Для прикладу, що аналізується, задамо ставку дисконтування, припустимо, в розмірі 6,5 (650%) і обчислимо чисту приведену вартість проекту. Вона дорівнює 5,696 млрд. грн. Чиста приведена вартість проекту стала «негативною» унаслідок завищеної «ціни капіталу» підприємства.

Відзначимо на графіку відповідні крапки, з'єднавши їх – бачимо, що NPV = 0 при IRR = 3,3. Це значно більше середньозваженої вартості капіталу.

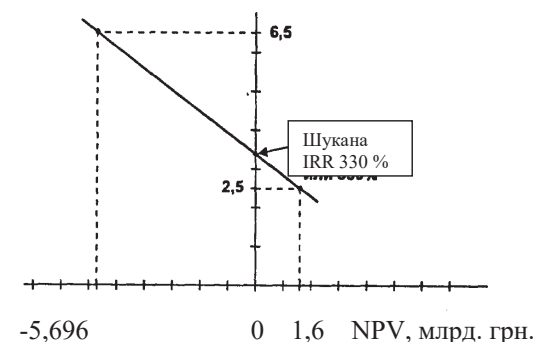


Рис. 1. Графічне визначення внутрішньої норми прибутковості

Таким чином, важливим елементом при оцінці доцільності інвестування у суб'єктів, які здійснюють інноваційну діяльність є оцінка ефективності інноваційних проекту. Оскільки головною задачею інвестора є вибір найбільш ефективного розміщення своїх активів з метою їхнього збільшення. Питання вибору показників, які дозволяють порівнювати альтернативні варіанти визначають інвестором. Запропонована методика дозволяє розрахувати ефективність вкладення засобів в інвестиційні проекти, які пов'язані з інноваційною діяльністю.

РОЗДІЛ 18

СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Кірсанова В.В.*

*к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Ковальова О.М.*

Венчурному фінансуванню відведено особливе місце в процесі забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності як на мікро-, так і на макрорівні, оскільки воно має позитивний вплив на підвищення ефективності реалізації заходів зі стійкого розвитку економічних систем.

Інститут венчурного фінансування створює підґрунтя для поєднання інвестицій з високим ступенем ризику та технологічних новацій, що дозволяє генерувати надприбуток та як наслідок зростаючий попит на венчурні інвестиції.

Венчурне фінансування, як складова фінансової системи держави, знаходиться у фокусі особливої уваги в межах фінансової політики щодо подолання ризиків, загроз та створення фінансових передумов для економічного зростання. Згідно середньострокової «Стратегії Національного банку України» [1] ключовими цілями грошово-кредитної політики держави, спрямованими на забезпечення цінової та фінансової стабільності в Україні, мають стати, між іншими, стабільна, прозора та ефективна банківська система, відновлення кредитування, ефективне регулювання фінансового сектору, вільний рух капіталу.

Ефективне регулювання фінансового сектору в Україні має відбуватись у межах таких основних напрямів: визначення цільової моделі функціонування регуляторів фінансового сектору (проект “SPLIT” 157); унормування діяльності небанківських установ, у т.ч. продавців

небанківських фінансових послуг; розробка та впровадження системи захисту споживачів небанківських фінансових послуг; перебудова інфраструктури фондового ринку, у т.ч. централізація депозитарної функції та відкриття міжнародним депозитарієм рахунку в Депозитарії НБУ.

Очікуваним ефектом від практичної реалізації даних кроків повинен стати ефективний розвиток та високоякісні стандарти функціонування ринку небанківських фінансових послуг; високий рівень довіри населення до небанківських фінансових установ; усталена та ефективна модель регулювання фінансового сектору; спрощений доступ інвесторів (резидентів та нерезидентів) на український фінансовий ринок [2, с. 101]. Задля реалізації окреслених напрямків, які безпосередньо торкаються розвитку венчурного фінансування, в Україні необхідно мати дорожню карту щодо досягнення визначених результатів, яка ще не знайшла свого відображення у нормативних документах держаних фінансових інститутів України.

Розбудова в Україні інноваційної економічної системи вимагає системи заходів державної політики, що мають включати механізми фінансової підтримки реалізації проектів у рамках регіональних стратегій смарт-спеціалізації з використанням інструментів проектного фінансування, що включають кредитну та інвестиційну компоненти та дозволяють розподілити ризики між учасниками інноваційних проектів; програм венчурного інвестування; державних кредитних гарантій; податкового стимулювання тощо [3].

Підвищення стійкості України у фінансовій сфері, відповідно до досліджень Національного інституту стратегічних досліджень вимагає здійснення комплексу заходів, зокрема для підвищення ефективності залучення фінансових ресурсів на внутрішньому ринку, що передбачає вжиття на рівні Міністерства фінансів України, НКЦПФР, Нацкомфінпослуг, НБУ, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України заходів щодо:

– розширення бази інвесторів у середньо- та довгострокові боргові інструменти за рахунок використання потенціалу органів місцевого самоврядування, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, домогосподарств, залучення коштів трудових мігрантів з інвестиційною ціллю шляхом запровадження нових, привабливих для цієї категорії громадян середньо- та довгострокових боргових інструментів тощо;

– посилення заходів щодо підвищення ефективності ринку державних цінних паперів та зниження вартості обслуговування державного боргу в середньо- і довгостроковій перспективі, зокрема, сприяння розширенню ємності боргового портфелю (у т.ч. за рахунок деривативів) та підвищення ліквідності боргових інструментів [4].

Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації, що затверджена Розпорядженням КМУ у січні 2018 р., визначає амбіційні рейтингові цілі реалізації Концепції у 2020 році: 30 місце в рейтингу Networked Readiness Index (WEF); 40 місце у рейтингу Global Innovation Index (INSEAD, WIPO); 50 місце у рейтингу ICT Development Index (ITU); 60 місце у рейтингу Global Competitiveness Index (WEF) [5].

Враховуючи мету даного дослідження, має сенс проаналізувати місце фінансової системи та саме венчурного фінансування у системі наведених індексів для усвідомлення задач, що потребують вирішення у короткостроковій перспективі.

Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) враховує 113 індикаторів, що об'єднані у 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність. При розрахунку загального індексу кожний з показників має питому вагу 8,3 %.

Серед показників знаходиться група, що характеризує розвиненість фінансового ринку країни, що включає 9 критеріїв:

- 1) загальна вартість фінансових ресурсів, наданих приватному сектору, виражена у відсотках до ВВП;
- 2) доступ до фінансування малого та середнього бізнесу, необхідного для здійснення своїх операцій через фінансовий сектор;
- 3) наявність венчурного капіталу та ступінь легкості для підприємців-початківців з інноваційними, але ризикованими проектами отримати фінансування власного капіталу;
- 4) ринкова капіталізація (загальна вартість котируваних вітчизняних компаній, виражена у відсотках до ВВП);
- 5) обсяги премій за страхування життя, виражені у відсотках до ВВП;
- 6) надійність банків;
- 7) відношення вартості непогашених позик, поділене на загальну вартість кредитного портфелю всіх банків, що працюють в країні;

8) кредитний розрив (вимірює різницю між відношенням кредиту до ВВП та його довгостроковою тенденцією);

9) коефіцієнт регулятивного капіталу банків (вимірює достатність капіталу для одержувачів депозитів) [6].

У 2018 р. Україна знаходилася на 83 позиції у рейтингу Global Competitiveness Index, у 2019 р. на 85 позиції з 141 країн світу. Але, оцінка фінансової системи України визначає її 136 позицію з 141, що свідчить про особливу актуальність для країни заходів щодо реформування, активізації та стимулювання фінансового ринку, та зокрема венчурного фінансування [6, с. 570-573]. Така низька оцінка фінансової системи значним чином впливає на загальний рейтинг України.

Венчурне фінансування враховується також при визначенні індексу інноваційного розвитку (Global Innovation Index). Методикою розрахунку індексу передбачено визначення індикаторів по 7 групах, серед яких є група, що характеризує розвиток ринку, та включає три підгрупи, що в свою чергу характеризуються власними індикаторами:

- кредит (простота отримання кредиту; внутрішній кредит приватному сектору, % ВВП; валові кредити мікрофінансування, % ВВП);
- інвестиції (простота захисту меншості інвесторів; ринкова капіталізація, % ВВП; угоди з венчурним капіталом млрд. \$ до ВВП \$);
- торгівля, конкуренція та масштаб ринку (застосована тарифна ставка, середньозважена вартість, %; інтенсивність місцевої конкуренції; масштаб внутрішнього ринку, млрд. доларів США) [7].

Перші дві групи «кредит» та «інвестиції» характеризують розвиненість фінансового ринку та пов'язані безпосередньо або опосередковано з венчурним фінансуванням.

Україна у 2019 р. займає 47 позицію у світі у Global Innovation Index, та 32 позицію у Європі. При характеристиці окремих індикаторів по групі розвитку ринку, було зроблено акцент на слабкості показників, що характеризують в Україні валові кредити мікрофінансування, інвестиції та особливо обсяг венчурних угод [8]. Рейтинги за цими індикаторами становлять відповідно 79, 115 та 62, що суттєво впливає на загальний індекс інноваційного розвитку та робить доказовим необхідність вживання заходів щодо реформування фінансового ринку та зокрема венчурного фінансування.

За даними KPMG International, венчурне фінансування досягло рекордних світових обсягів інвестицій у 2018 році за підсумком дев'ятирічного періоду дослідження. Цей тренд був дещо послаблений у першому та другому кварталах 2019 року, що було обумовлено торгівельною війною між США та Китаєм, а також політичною невизначеністю з Brexit, регулятивними питаннями в Китаї, зростанням напруги у таких країнах як Аргентина та Турція.

Середній розмір угоди на пізніх стадіях венчурного фінансування перевищував вартісне вираження контрактів на ранніх стадіях майже вдвоє (11,4 млн.дол. проти 5,5 млн.дол.), щодо посівної стадії інвестицій – майже в 11 разів (11,4 млн.дол. проти 1,0 млн.дол.).

Структурний розподіл угод венчурного фінансування компаній за регіонами відповідно до суми інвестицій подано у табл. 1.

Таблиця 1. Структура регіонального розподілу венчурного фінансування за кількістю укладених угод [9]

Період	Американський регіон	Європейський регіон	Азіатсько-Тихоокеанський регіон
2013 рік	69 %	16%	15%
2014 рік	66 %	14%	20%
2015 рік	57 %	12%	31%
2016 рік	52 %	13%	35%
2017 рік	50 %	13%	37%
2018 рік	52 %	9%	39%
За підсумком двох кварталів 2019 року	64 %	16%	20%

Відповідно до регіонального розподілу, розширення ринку венчурних інвестицій у США та рекордні максимуми у Європі були компенсовані довготривалим уповільненням венчурного фінансування по всій Азії.

Глобальні тренди 2019 року вказують на венчурне фінансування компаній, що функціонують у сферах програмного забезпечення, енергетики, фармацевтики та біотехнологій, охорони здоров'я, комерційних послуг.

Венчурне фінансування у сфері кібербезпеки у 2018 році склало рекордні 1,7 млрд.дол. за укладеними 99 угодами. За підсумком двох

кварталів 2019 року вартість інвестицій у фірми, зорієнтовані на кібербезпеку, становила майже половину від максимуму 2018 року. Штучний інтелект та машинне навчання активно використовуються в автоматизації та удосконаленні процесів кібербезпеки, що викликає зростаючий інтерес венчурних інвесторів до даної сфери діяльності. Інвестиції у штучний інтелект здійснюються головним чином на ранніх стадіях розвитку компаній, що вказує на значний потенціал галузі.

За даними Української асоціації венчурного та приватного капіталу, у 2018 році відбулось зростання обсягу венчурних інвестицій у IT-галузь майже на 30 % у порівнянні з попереднім звітним періодом. Кількість укладених угод збільшилась на 29,2 % та становила 115 договорів. Середній розмір інвестицій за угодою становив 3,2 млн.дол. [10].

В енергетичний сектор України було здійснено інвестицій на суму 9,2 млрд.дол. протягом 14 років найкрупнішим приватним інвестором цієї галузі – компанією ДТЕК. В інвестиційному фокусі компанії знаходяться новачки у сфері відновлювальної енергетики, генерації теплової енергії, енергетичного менеджменту та ринку електроенергії.

Окрім приватних інвестицій, дії Уряду з реформування енергетичного сектору України дозволили отримати певні позитивні результати у сфері альтернативної енергетики. У 2018 р. було збільшено виробництво електроенергії у порівнянні з минулим звітним 2017 р., яка згенерована на основі використання альтернативних потужностей, на 38,8 % або на 736,1 млн. кВт-год, що становить 2632,4 млн. кВт-год у 2018 р. [11].

Фінансова підтримка проектів, які передбачають впровадження енергозберігаючих технологій, реалізується через надання коштів на здешевлення кредитів. Зокрема мова йде про обласну програму, що функціонує в Одеській області, за якою підприємці можуть очікувати компенсації за кредитами, яка передбачена місцевою владою у бюджеті. АТ «Ощадбанк» виступає фінансовим посередником, що задіяний у програмі підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Енергетичний сектор України є одним з пріоритетних для венчурного фінансування. Так, за даними проведеного UVCA опитування інвесторів, у найближчі роки найбільш затребуваними венчурними

фондами та фондами приватних інвестицій в Україні будуть наступні сфери (за порядком убування голосів інвесторів): штучний інтелект, аналіз «великих» даних, фінансово-технологічні рішення та «блокчейн», електронна торгівля, кібербезпека, сфера охорони здоров'я, аграрна сфера, освіта, енергетична сфера та «зелені» технології, маркетинг.

Структура активів венчурних фондів набуває з кожним роком все більше ознак закритості, що вказує на відсутність транспарентності фінансової інформації даних учасників ринку венчурного фінансування. Цей висновок обумовлений зростаючою питомою вагою інших активів в структурі активів венчурних інститутів спільного інвестування, що становила 86,2 % станом на кінець другого кварталу 2019 року, що у вартісному виразі становило 268 млрд.грн. (табл. 2). За даними квартальних звітів УАІБ, збільшення даної статі активів головним чином пов'язане з проектною діяльністю венчурних фондів із приватним розміщенням [12].

Таблиця 2. Структура активів венчурних ІСІ
за період 31.12.2016 р. – 30.06.2019 р. [12]

Види активів	Станом на 31.12. 2016 р.	Станом на 31.12. 2017 р.	Станом на 31.12. 2018 р.	Станом на 30.06. 2019 р.
Інші активи (у т.ч. дебіторська заборгованість та корпоративні права)	74,3 %	80,1 %	84,8%	86,2 %
Нерухомість	2,9 %	2,7 %	3,3 %	3,3 %
Грошові кошти та банківські депозити	1,3 %	1,3 %	1,2%	1,1 %
Облігації державні (у т.ч. ОВДП)	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Акції	11,9 %	7,8 %	4,1 %	3,3 %
Облігації підприємств	3,7 %	3,1 %	2,8 %	2,9 %
Векселі	5,7 %	4,6 %	3,3 %	2,8 %
Інші ЦП	0,1 %	0,3 %	0,4 %	0,4 %

Окрім того, відповідно до Положення «Про склад та структуру активів інституту спільного інвестування» Національної комісії цінних паперів та фондового ринку: «позики за рахунок коштів венчурного фонду можуть надаватися тільки юридичним особам за умови, що не менш як 10 відсотків статутного капіталу відповідної юридичної

особи належить такому венчурному фонду» [13]. Таким чином, можна наголосити на наявності високих ризиків трансформації дебіторської заборгованості у безнадійну у зв'язку з потенційним фінансуванням пов'язаних осіб.

У структурі активів венчурних фондів, акції виступали одним із пріоритетних напрямів інвестування протягом досліджуваного періоду часу. Серед фінансових інструментів можна виокремити й облігації, що опосередковують боргові відносини фондів.

Відзначимо, що попри загальну тенденцію збільшення зацікавленості інвесторів до державних бондів на внутрішньому ринку, питома вага облігацій внутрішньої державної позики не перевищує 0,1 % у структурі активів венчурних ІСІ. Відсутність попиту на ОВДП з боку венчурної індустрії можна пояснити тим, що низька ризикованість даних фінансових інструментів йде у розріз з особливостями ризикового інвестування фондів.

Питома вага нерухомості венчурних фондів зросла у 2018 р. порівняно з попереднім звітним періодом та залишилась на рівні 3,3 % у структурі активів венчурних ІСІ на кінець 2 кварталу 2019 р. Це обумовлено зростанням дохідності нерухомості, що оцінюється за цінами в Києві, протягом двох звітних років. У гривневому еквіваленті нерухомість у Києві здорожчала до показника 0,9 % у 2 кварталі 2019 р. у порівнянні з 0,4 % у 2018 р.

За прогнозами експертів, очікується подальше зростання вартості як житлової, так і нежитлової нерухомості, саме тому дана стаття скоріше за все й надалі буде утримувати стійку позицію в структурі активів венчурних фондів.

Таким чином, структура активів венчурних фондів вказує на пріоритетність розміщення коштів у традиційні фінансові інструменти, що зміщує інноваційну спрямованість інвестицій на другий план. Отже, наразі внесок даних інституційних інвесторів у розвиток інноваційного потенціалу економіки є незначним.

До найбільш дохідних венчурних фондів у поточному році відносяться ПАТ «ЗНВ КІФ «ЕВЕРЕСТ», АТ «ЗНВ КІФ «ГАЛА ІНВЕСТ БУД» ТОВ «КУА «Інвест-Консалтинг», АТ ЗНВКІФ «АНТІЛІЯ», Закритий пайовий недиверсифікований венчурний Інвестиційний фонд «ТЕКТ Private Equity Fund І», ПАТ «ЗНВКІФ «ДІНЕРО АКТИВ».

На основі дослідження ТОП-5 учасників венчурного ринку спільного інвестування за критерієм дохідності, можна зробити висновок щодо фінансування за допомогою венчурних інвестицій низькоризикових сфер національної економіки. Українська практика венчурного фінансування йде у розріз з їх інноваційним призначенням у розвинутих економічних системах.

Недостатня підтримка інноваційної сфери венчурними фондами пов'язана з як обмеженістю інструментів, що пропонує український фінансовий ринок, так і з незначними обсягами інвестицій у порівнянні зі світовою практикою.

На наш погляд, пропозиції щодо розбудови інноваційної інфраструктури, що охоплює розвиток венчурних інвестиційних фондів має бути враховано у Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року у напрямку «Розвиток фінансових ринків», який має деталізувати форми та методи державної підтримки суб'єктів венчурного фінансування [14].

Ресурсне питання забезпечення венчурних інвестицій в Україні залишається відкритим у зв'язку з обмеженнями, що накладаються на деякі групи інституційних інвесторів щодо фінансування венчурних фондів.

У відповідності зі звітом “Central and Eastern Europe Statistics 2018” асоціації “InvestEurope”, у країнах Центральної та Східної Європи джерела капіталу для приватних інвестицій можна структурувати наступним чином за роками (табл. 3).

Дані табл. 3 дозволяють визначити фінансові ресурси державних органів як ключове джерело фінансування у країнах Центральної та Східної Європи. На їх питому вагу у структурі джерел фінансування приходить 42 % від загального обсягу залучених коштів приватними інвесторами у 2018 році. Вони залишаються головним джерелом фінансових ресурсів вже дев'ять років поспіль. Це суттєво відрізняється від українського досвіду, адже на практиці відсутні дієві механізми фінансової підтримки державою інвестиційних, у т.ч. венчурних фондів. Визначений недолік обумовлений певною мірою наявністю бюджетного дефіциту та браку фінансових ресурсів для підтримки даних інвестиційних інвесторів на державному рівні.

Фінансування через «фонд фондів» дозволило забезпечити 16 % інвестицій у структурі джерел фінансування, що на 8 % менше

Таблиця 3. Джерела капіталу, що акумулюється для приватних інвестицій у країнах Центральної та Східної Європи за період 2015-2018 рр. (у % до загальної суми) [15]

Джерело капіталу	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Державні органи структури	31 %	24 %	34 %	42 %
«Фонд фондів»	—	22 %	24 %	16 %
Банки	5 %	—	8 %	11 %
Приватні особи	17 %	10 %	3 %	11 %
Корпоративні інвестори	6 %	0,2 %	0,3 %	4 %
Суверенні фонди	—	—	0,2 %	1 %
Пенсійні фонди	8 %	16 %	4 %	1 %
Інші компанії, керуючі активами	19 %	4 %	2 %	0,5 %
Страхові компанії	—	—	7 %	0,3 %
Академічні установи та фонди	—	7 %	6 %	0,2 %
Інші ресурси	14 %	16,8 %	12 %	13 %

значення 2017 року. Слід зазначити, що в Україні відсутня така форма підтримки інноваційних компаній та венчурних фондів.

Традиційно банківські установи займають значну питому вагу у джерелах коштів для приватних інвестицій, що складає 11 % у 2018 році, що пов'язано з особливостями «європейської» моделі фінансового ринку. Для українських банків це залишається доволі ризиковою формою інвестицій в умовах посилення пруденційних вимог до даних гравців фінансового сектору України.

Значення ресурсів приватних осіб зросло у 2018 році у порівнянні з 2017 роком на 8 % та склало 11 % на кінець досліджуваного періоду.

Проведений аналіз даних табл. 3 дозволив виокремити суттєві відмінності у особливостях формування капіталу для здійснення приватних інвестицій в Україні та країнах Центральної та Східної Європи. Провідними інвесторами венчурних фондів в Україні лишаються приватні інвестори у протизаг державного фінансування у регіоні ЦСЄ.

Серед країн Центральної та Східної Європи лідером з венчурних інвестицій у 2018 році була Угорщина з їх обсягом у розмірі 71 млн. євро, що складало 44 % від загального обсягу інвестицій у регіон. Вона також була лідером за кількістю компаній, що отримали венчурне фінансування: 183 компанії складають 61 % від загальної кількості

організацій, що отримали венчурне фінансування у Центральному та Східному регіоні Європи протягом 2018 року. На другому місці знаходиться Польща, що залучила 22 % від суми венчурних інвестицій у даній частині європейського регіону, що було вкладено у 35 компаній (12 % від загальної кількості компаній регіону). Ці дві країни охоплюють 66 % венчурних інвестицій у Центральному та Східному регіоні Європи у вартісному виразі у 2018 році.

Досліджуючи місце України в рейтингу країн Центрального та Східного регіону Європи, доцільно навести розрахунок співвідношення вартості приватних інвестицій до розміру ВВП (за призначенням країни інвестицій) у 2018 році (табл. 4).

Таблиця 4. Співвідношення обсягу приватних інвестицій до ВВП у 2018 році, % (за призначенням країни інвестицій) [15]

Країна	Результат співвідношення обсягу приватних інвестицій до ВВП	Країна	Результат співвідношення обсягу приватних інвестицій до ВВП
Данія	1,037 %	Австрія	0,240 %
Нідерланди	0,772 %	Люксембург	0,238 %
Сполучене Королівство Великобританії	0,698 %	Норвегія	0,215 %
Франція	0,689 %	Ірландія	0,182 %
Фінляндія	0,648 %	Польща	0,171 %
Естонія	0,620 %	Регіон Центральної та Східної Європи	0,171 %
Швеція	0,606 %	Румунія	0,153 %
Іспанія	0,498 %	Хорватія	0,149 %
Європа	0,472 %	Литва	0,112 %
Бельгія	0,433 %	Сербія	0,079 %
Італія	0,394 %	Греція	0,041 %
Чеська Республіка	0,374 %	Латвія	0,029 %
Швейцарія	0,372 %	Болгарія	0,029 %
Німеччина	0,338 %	Словаччина	0,029 %
Португалія	0,263 %	Україна	0,024 %
Угорщина	0,262 %	Словенія	0,003 %

Аналізуючи співвідношення сумарного обсягу приватних інвестицій до ВВП країн Центральної та Східної Європи, можна констатувати скорочення показника у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. – 0,171 % проти 0,241 %.

Регіон продовжує відставати від Європи в цілому, де середній показник вище практично у три рази та складає 0,472 %. Виключенням є лише Естонія (0,620 %), яка є шостою за результатом у загальноєвропейському рейтингу.

Вище середнього за регіоном Центральної та Східної Європи були показники у Чеській Республіці та Угорщині, проте у кожному з випадків це було пов'язано з окремими суттєвими за обсягами угодами.

Співвідношення обсягу приватних інвестицій до ВВП у 2018 році в Україні складає лише 0,024 %, проте є позитивна динаміка щодо збільшення венчурного фінансування переважно за рахунок інвестицій у компанії, які знаходяться на стадії “Growth”.

За статистикою регіону Центральної та Східної Європи, найбільший обсяг венчурного фінансування отримали компанії на стадії “Start-up” (98 млн.євро), тоді як у пізні стадії розвитку компаній було інвестовано 24 млн.євро, у посівну (“Seed”) стадію – 38 млн.євро.

Однією з характерних схожих рис венчурного фінансування як в Україні, так і у Європі є процедура виходу з інвестицій (табл. 5).

У країнах Центральної та Східної Європи у 2018 році було здійснено виведення венчурного капіталу з 61 компанії, що на 45 % більше ніж у 2017 р. та є рекордним значенням для ринку венчурного фінансування даного регіону. Вартість виведеного капіталу оцінюється у 47,79 млн.євро, що на 2 % нижче рівня 2017 р.

Найбільша питома вага венчурних інвестицій (30,7 %) була виведена з компаній із застосуванням стратегії викупу, що передбачає продаж всієї компанії або лише її частки менеджменту або новим акціонерам у її справжніх власників. Дана стратегія у більшості випадків передбачає наявність у управлінського персоналу простих акцій до початку ініціації викупу. Окрім того, викуп може передбачати використання кредитних ресурсів.

На другому місці знаходиться стратегія “Tradesale”, що являє прямий продаж своїх часток власниками стратегічним інвесторам – 29,7 % від вартості венчурного капіталу було виведено таким чином,

Таблиця 5. Стратегії виходу інвесторів із процесу венчурного фінансування у країнах Центральної та Східної Європи [15]

Стратегії виходу інвесторів	2017 рік				2018 рік			
	Сума, тис.євро	%	Кількість компаній	%	Сума, тис.євро	%	Кількість компаній	%
Викуп (Management/ Owner buy-back)	3098	6,4	8	18,6	14666	30,7	19	30,6
Прямий продаж своїх часток стратегічним інвесторам (Tradesale)	38368	78,7	8	18,6	14199	29,7	14	22,6
Продаж іншому інвестиційному фонду	1057	2,2	2	4,7	7902	16,5	8	12,9
Продаж фінансовим інститутам	376	0,8	1	2,3	4270	8,9	1	1,6
Списання активів (Write-off)	3051	6,3	7	16,3	1962	4,1	11	17,7
Погашення привілейованих акцій/позик	1215	2,5	10	23,3	1646	3,4	2	3,2
Публічна пропозиція (IPO)	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Інші способи	1580	3,2	7	16,3	3147	6,6	7	11,3
Загалом	48746	100	42	100	47792	100	61	100

що охоплювало 14 компаній у 2018 році. Основною метою придбання компанії у стратегії “Tradesale” є або розширення існуючого бізнесу, або диверсифікація інвестицій.

Продаж іншим інвестиційним фондам восьми компаній у 2018 році на суму 7,9 млн.євро підкреслює особливість європейських венчурних інвестицій на пізніх стадіях розвитку компанії.

На сектор інформаційних та комунікаційних технологій приходилось 44 % вартості коштів, що було виведено з венчурного бізнесу з 28 компаній, які склали 46 % від загальної кількості компаній у 2018 році.

Списання активів є відносно новою стратегією виходу з інвестицій, на яку приходиться 1,9 млн.євро у 2018 році.

Хоча IPO (первинне публічне розміщення акцій) є однією з найбільш прибуткових стратегій виходу з венчурних інвестицій, беручи до уваги досвід ринку венчурного фінансування, протягом 2017-2018 рр. не було укладено жодної угоди. Причиною непопулярності даної стратегії є, по-перше, достатньо довгий та складний процес підготовки компанії до продажу на фондовому ринку, який може досягати більше ніж року, а, по-друге, неготовність компаній до публічного розкриття та транспарентності фінансової звітності.

Стратегія IPO має певні позитивні сторони для таких учасників венчурних інвестицій як компанія та венчурний інвестор: забезпечення ліквідності акціонерного капіталу, фінансування розширення діяльності компанії, отримання доходу з премією.

Результати дослідження показали, що фінансова система України, яка, безумовно, зазнала змін протягом 2015-2019 рр. потребує подальшої розбудови. Значне відставання розвитку венчурного фінансування в країні буде заважати піднятися Україні у глобальному рейтингуванні у Global Innovation Index, Development Index, Global Competitiveness Index.

Задля реалізації напрямків розвитку фінансової системи України в частині венчурного фінансування необхідно розробити та започаткувати законодавчо підтримані заходи:

- створення Фонду Фондів – надорганізації, що складається з капіталу інститутів спільного інвестування, міжнародних фінансових інституцій, і лише на 5-10% – капіталу держави. Це дозволяє залучити додаткові фінансові ресурси та спростити процес фандрейзингу для венчурних фондів. Фонд Фондів є реальним інструментом залучення додаткових інвестицій в країну, включаючи інституціональних інвесторів, які не інвестують в окремі компанії; стимулювання конкуренції на інвестиційному ринку, розвитку екосистеми; спрощення доступу до капіталу, що спонукатиме підприємців будувати свої компанії в Україні, не виїжджаючи за кордон, тощо [16];

- впровадження податкових кредитів та пільг для підприємств і фізичних осіб та інші фіскальні заходи, що враховують особливості діяльності «бізнес-ангелів»;

- повернутися до проектів створення Державного венчурного фонду (компанії) або державного банку розвитку з метою

стимулювання та підтримки розвитку пріоритетних галузей економіки, реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, залучення довгострокових зовнішніх інвестицій в національну економіку;

– надавати постійні консультаційні послуги в рамках венчурного фінансування з метою надання своєчасних рекомендацій стосовно виробничих процесів, досліджень та розробок, маркетингу, бізнесу та продажів кваліфікованими спеціалістами [17].

Література

1. Національний банк презентував Стратегію Національного банку України [Електронний ресурс] / Національний Банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65990001&cat_id=55838. – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
2. Безпечний вимір фінансової політики забезпечення економічного зростання в Україні / Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень – К.: НІСД, 2018. – 132 с. [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-05/Dopovid_Bezpecov_vumir_fin_polityky.pdf – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
3. Пріоритетні напрямки державної підтримки розвитку нових моделей організації виробничої та інноваційної діяльності у промисловості України [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/analitichni-materiali/ekonomika/prioritetni-napryamki-derzhavnoi-pidtrimki-rozvitku> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
4. Внутрішні чинники вразливості фінансової системи України та пріоритетні заходи щодо їх подолання / Аналітична записка Серія «Економіка», № 3, 2019. [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-08/ANALIT%20SHEMAEVA%20ECONOMICS%20%23%203%202019.pdf> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
5. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки / Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Законодавство України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
6. The Global Competitiveness Report 2019 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
7. Global Innovation Index 2019 rankings [Електронний ресурс] / World Intellectual Property Organization. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>. – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
8. Global Innovation Index 2019 rankings. Ukraine [Електронний ресурс] / World Intellectual Property Organization. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
9. Venture Pulse Q2 2019 Global analysis of venture funding [Електронний ресурс] / KPMGEnterprise. – Режим доступу: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/07/venture-pulse-q2-2019-global.pdf> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
10. Ukrainian venture capital & private equity association [Електронний ресурс] / UVCA. – Режим доступу: <http://uvca.eu/ua/> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
11. Реформа енергетичного сектору [Електронний ресурс] / Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostantnya/reforma-energetichnogo-sektoru> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
12. Аналітичний огляд діяльності індустрії управління активами в Україні. Інститути спільного інвестування. 2-й квартал 2019 року [Електронний ресурс] / Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/2784/99/2.%20Q2%202019_CII_final.pdf – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
13. Положення «Про склад та структуру активів інституту спільного інвестування» від 10.09.2013 № 1753 [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1689-13> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
14. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року [Електронний ресурс] / Національний Банк України. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/strategya-rozvitku-fnansovogo-sektoru-ukrani-do-2025-roku/> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.

15. Central and Eastern Europe Private Equity Statistics 2018 (Annual activity statistics) [Електронний ресурс] / InvestEurope. – Режим доступу: <https://www.investeurope.eu/research/data-and-insight/> – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
16. Що очікує Українська асоціація венчурного та приватного капіталу від нового Президента Володимира Зеленського та його команди [Електронний ресурс] / UVCA. – Режим доступу: <http://uvca.eu/ua/news/what-uvca-awaits-from-the-new-president-v-zelensky>. – Назва з екрана. – Доступно на 20.10.2019.
17. Ковальова О.М. Державна участь у венчурному фінансуванні: світовий та український досвід // Економіка та держава – Київ: ТОВ «ДКС центр» – 2014. – № 7. – С. 92-95.

РОЗДІЛ 19

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Столбуненко Н.М.*

*аспірантка кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Столбуненко-Волошина О.М.*

В сучасному світі співвідношення сил між державами, їх конкурентоспроможність на ринку визначається не стільки наявністю у них тих чи інших ресурсів, скільки порівнянням їх інноваційних можливостей, вмінням ефективно використовувати останні. І хоча інноваційний шлях розвитку вважається одним із найскладніших, але в той же час успішна реалізація поставлених завдань інноваційного розвитку дає можливість країні досягнути стабільності економічного устрою та піднесення життєвого рівня населення.

Питання інноваційно-інвестиційного розвитку України висвітлюються в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: В.М. Гесця, Л.І. Федулової, М.П. Денисанка, О.І. Гордуновського, Т.М. Мельника, В.В. Юхименка, І.В. Юхновського, Н.С. Скоробогатого, Н.І. Чухрая та інших, але необхідність переходу до економічного пожвавлення та зростання економіки України передбачає розробку принципів механізмів ефективного управління інноваціями та вимагає подальшого вивчення і аналізу досягнень економічної теорії з питань інноваційного розвитку економіки, дослідження сучасних тенденцій у прискоренні інноваційного процесу, а також узагальнення досвіду реалізації промислово-інноваційної політики у різних країнах світу.

Досвід економічно розвинутих систем свідчить, що інноваційна діяльність в ринковій економіці визначається через узгодженість двох головних принципів:

- принципу узгодженості централізованого (державного) та децентралізованого (внутрішньо фірмового) і територіального управління інноваційними процесами;
- принцип забезпечення єдності інтересів і цілей інноваційної діяльності на всіх рівнях ієрархії і всіх економічних суб'єктів.

Тому головну увагу для розробки ефективного механізму активізації інноваційної діяльності в Україні слід приділити реалізації саме цих двох принципів з метою знаходження оптимальних механізмів управління, які б найбільшою мірою забезпечили активізацію інноваційної діяльності в Україні.

У широкому розумінні державна інноваційна політика об'єднує науку, техніку, підприємство, економіку і управління України та впливає на інноваційну діяльність за допомогою економічних, правових та адміністративних інструментів.

Для забезпечення доступу в інноваційній діяльності першочерговим завданням є розробка принципів підтримки науково-технічних досліджень. Державна науково-технічна стратегія повинна передбачати систему конкретних заходів підтримки науки, щоб не допустити перетворення України у користувача вторинних технологій і забезпечити ефективність державної програми підтримки науки і наукових досліджень.

Разом з тим слід зазначити, що для інтенсивної інноваційної діяльності необхідне також існування високого рівня інноваційного сприйняття як характеристики здатності соціально-економічної системи згладжувати протиріччя між темпами розвитку науково-технічного та виробничого прогресу. Сьогодні ілюструє незначний ступінь інноваційного сприйняття, тому основною метою державної інноваційної політики України є підвищення рівня інноваційного сприйняття, що означає непряме стимулювання економічними та правовими методами впровадження досягнень науки у виробничі процеси. Для активізації інноваційної діяльності передбаченні стимули, створені на основі використання різних дотаційних фондів, призначених для розвитку інновацій та пільгове оподаткування інноваційної продукції.

Подолання нестачі фінансових ресурсів для активізації інноваційної діяльності передбачається шляхом стимулювання банків, які надають довгострокові кредити під інноваційні проекти, через зниження норм обов'язкових резервів на 50% суми таких кредитів. Крім того в Україні існує інвестиційний податковий кредит. Але ці важелі управління нездатні повністю забезпечити інноваційну активність суб'єктів господарювання, тому більш ефективним може бути введення податкових пільг залежно від обсягу виробництва і реалізації наукомісткової продукції.

Не менш важливим державним заходом повинно стати прийняття законодавчого акту про регулювання якості інноваційної продукції та контролю за її дотриманням.

Для формування нового технологічного базису в Україні необхідний подальший розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), адже економічне зростання, покращення конкурентоспроможності національної економіки, якості життя громадян України неможливе без широкого використання ІКТ у суспільному виробництві, життєдіяльності населення, оскільки їх позитивні зовнішні ефекти кумулятивно впливають на соціальний, економічний, технологічний, інтелектуальний потенціал.

Загалом основні завдання у сфері розвитку ІКТ на перспективу до 2020 р. можуть бути сформульовані таким чином [2, с. 49-50].

1. Ширше застосування підходу із використання європейських технологічних платформ стимулювання розвитку ІКТ, як ринково орієнтованого і комплексного інструменту, що стимулює конкурентне середовище, замість програмного, коли ринкові важелі підміняються адміністративними.

2. Зменшення оподаткування доходів у сфері ІКТ, запровадження накопичувальної пенсійної системи і медичного страхування для подолання: 1) тінізації ІТ-бізнесу, 2) дезінтеграції і мікропідприємницького характеру підприємств ІТ-сектора; 3) сірих схем аутсорсингу (аутстафінгу), 4) низької інвестиційної привабливості ІКТ-підприємств порівняно з депозитами банків через податкову оптимізацію, що приховує реальний рівень прибутковості, 5) впливу спеціалістів, на підготовку яких держава витратила значні кошти. Щодо цього пропонується використати ІТ-сектор як пілотний (через значні можливості приховування доходів).

3. Ширше впровадження міжнародних стандартів щодо ІТ-продуктів та послуг для підвищення їх зовнішньої конкурентоспроможності.

4. Боротьба з піратським ПЗ, що дозволить забезпечити мережі від численних кіберзлочинів, збільшить монетизацію інтелектуальної ренти українських ІТ-компаній, покращить фінансові результати та інвестиційні перспективи галузі. Необхідна тотальна перевірка комп'ютерів у державних установах щодо ліцензійності ПЗ, підвищення кваліфікації його користувачів.

5. Перешкодження несанкціонованому тиражуванню легального сигналу від провайдерів через нелегальне встановлення декодувального ПЗ для доступу до кодованих супутникових телевізійних каналів.

6. Законодавчо визначений перехід до публічної корпоративної моделі (від ПрАТ до ПАТ) крупних ТКП-компаній як стратегічних і системоутворюючих. Статус ПрАТ дозволяє розподіляти дивіденди серед вузького кола власників.

7. Залучення приватного капіталу (від інститутів спільного інвестування, населення) шляхом акціонерного краудфіндингу, народного IPO Інноваційна Україна 2020 50 (SPO) в ІКТ-підприємства, координатором (андерайтером) доцільно призначити державну структуру (як консультантів можна залучити діючі в Україні міжнародні фонди прямих інвестицій) для збільшення масштабу залучення коштів, їх публічності та довіри учасників; заснування за участі тих же учасників в Україні фондів прямих інвестицій для невеликих ІТкомпаній, створення фондових структур (як Nasdaq). Адже коло інвесторів інвестиційно привабливих активів ІКТ-компаній вузьке, участь у них колективних інвестицій слабка.

8. Регуляторне обмеження готівкових розрахунків для зменшення обсягів тіньової економіки, корупції, операційних витрат фінансових організацій та спрощення оподаткування, забезпечене відповідною інфраструктурою (РРО, POS-термінали, СОД, процесінгові центри).

9. Зміни до законодавства з регулювання умов здійснення діяльності з надання послуг технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж, мереж ефірного теле- та радіомовлення, проводового радіомовлення та телемереж щодо врегулювання доступу операторів ТКП до житлового фонду всіх форм власності при розвитку інфраструктури Інтернет у т.ч. широкосмугового доступу.

Важливе значення в інноваційно-інвестиційній політиці держави мають нанотехнології. Сьогодні нанотехнології уявляють собою з'єднуючу ланку між революційними технологічними напрямками, які виникли за останні 20-30 років: комп'ютерної революції останньої третини ХХ століття, біотехнологічної революції останнього 10-ліття минулого століття та бурхливого прогресу когнітивної науки на початку ХХІ століття. Конвергенція 4-х революційних науково-технологічних напрямків (N-нанотехнології; B-біотехнології; I – інформаційно-комунікаційні технології; C – когнітивна наука) дозволить одержати якісно нові можливості для усіх сфер суспільного життя.

В Україні проблемам розвитку нанотехнологій і створенню нових матеріалів приділяється значна увага. Було започатковано низку програм та ініційовано дослідницькі проекти з розвитку вітчизняної нанотехнологічної сфери. Проте на сьогодні в Україні відсутній єдиний рамковий нормативно-правовий документ, який визначав би основні параметри, цілі та напрями розвитку нанотехнологічної сфери. Крім того, вітчизняне інституційне середовище розвитку нанотехнологій характеризується відсутністю єдиного постійно діючого державного органу, відповідального за забезпечення спадкоємності етапів і довгострокове функціонування на цій основі наоіндустрії в Україні.

Для успішного формування нанотехнологічної індустрії необхідно налагодити стабільно функціонуючу систему міждисциплінарної освіти як інженерного, так і фундаментального профілю. Така система, крім вищої освіти, повинна охоплювати аспірантуру та докторантуру, середню школу, а також курси перепідготовки наявних наукових та інженерних кадрів. На сьогодні в Україні викладання основ нанотехнологій для школярів і учнів технікумів не ведеться. Також немає і курсів перепідготовки професорсько-викладацького складу та персоналу підприємств, зайнятих нанотехнологічною діяльністю.

Переважну кількість виконаних нанотехнологічних проектів було реалізовано спільно із країнами – членами ЄС, зокрема, Францією (24 проекти), Німеччиною (10 проектів), Польщею (9 проектів), Іспанією та Великою Британією (по 6 проектів). Іншим партнером України у спільному проведенні досліджень з розвитку нанотехнологій є США, за участі яких вітчизняними науковцями було виконано понад 20 проектів [2, с. 72].

Серед найбільш важливих результатів у галузі наноматеріалів і нанотехнологій можна відзначити [2, с. 77-78]:

- зростання міцності й твердості наноструктурованих металів, що використовується, наприклад, при обробці внутрішньої поверхні труб парогенераторів на атомних станціях;

- додавання нанопорошків у ракетне паливо збільшує швидкість горіння палива, а на основі інтеркалірованого графіту створюються нові вибухові речовини з об'ємним горінням;

- фільтри на основі мікро- і наномембран різко підвищують швидкість фільтрації дріжджів при виробництві пива, а фільтри з нановолокон і нанотрубок високоефективні при очищенні води від бактеріофагів (вірусів);

- рідини, що містять наночастинки металів, володіють у багато разів вищою теплопровідністю, що дозволяє ефективно використовувати їх як теплоносії у системах охолодження;

- покриття з наноструктурованих матеріалів характеризуються здатністю до самоочищення під дією сонячного випромінювання, що відкриває перспективи виробництва самоочисних будівельних матеріалів і текстилю;

- нанокомпозити твердих речовин мають підвищену здатність для акумулювання водню й високу провідність іонів, що важливо для мініатюризації батарей, джерел електроживлення й для прогнозованого розвитку водневої енергетики;

- фармакінетика таких масових ліків, як аспірин, значно поліпшується в результаті його наноструктурування при механохімічній обробці. Для розробки нових ефективних лікарських засобів з бактерицидними й противірусними властивостями успішно використовуються наночастинки срібла на поверхні цеолітів. Позитивні результати отримані при застосуванні магнітних наночасток при очищенні крові від токсинів;

- використання квантових точок як люмінесцентних наномаркерів біологічних об'єктів дозволяє досліджувати процеси метаболізму й ідентифікувати утворення ракових клітин на ранніх стадіях.

Однак варто зазначити, що український ринок нанотехнологій і товарів, виготовлених з їх використанням, перебуває напочатковій стадії свого розвитку, є фрагментарним, нестабільним та неоднорідним географічно [2, с. 79].

На сьогодні ще не сформувалися основні нішеві гравці, у споживачів нанопродукції немає чіткого уявлення, які нанотехнології та нанопродукція дозволять їм зміцнити свої конкурентні переваги, знизити собівартість продукції та покращити її споживчі характеристики.

Таким чином, можна констатувати суттєве відставання України від провідних країн світу за розвитком нанотехнологічної сфери – як за обсягами фінансування, так і за кількістю підприємств, задіяних у нанотехнологічній діяльності.

Практична реалізація стратегії інноваційного розвитку економіки потребує насамперед підвищення інноваційної активності на всіх рівнях: держава-галузь-регіон-підприємство.

Найбільш важлива роль в реалізації інноваційної стратегії належить промислово-му комплексу України.

В Україні співпраця промислових підприємств у виробничій та інноваційній діяльності перебуває на низькому рівні. Найактуальнішими проблемами є низький рівень співпраці інноваційно активних промислових підприємств з сектором науки; недостатній рівень інтеграції МСП у ланцюги доданої вартості; низький рівень інтернаціоналізації ланцюгів доданої вартості; недостатнє використання промисловими підприємствами цифрових технологій.[4]Вирішенню цих проблем сприятиме застосування розробленого розвиненими країнами інструментарію державної політики, спрямованого на розбудову крос-секторального співробітництва.

Перехід України до інноваційної моделі розвитку економіки дозволить змінити пріоритети інвестицій у напрямку наукоємних галузей. Така стратегічна орієнтація національного господарства спроможна забезпечити підвищення науково-технічного рівня та збалансованості економіки країни, наповнити внутрішній ринок високоякісними товарами.

Забезпечення інклюзивності економічного розвитку на регіональному та національному рівнях відбувається за допомогою концепції смарт-спеціалізації, що дозволяє реалізовувати заснований на специфічних конкурентних перевагах унікальний потенціал економічного розвитку регіонів та країн. Важливою складовою концепції смарт-спеціалізації є концепція кластерного розвитку, фокусом якої є створення кластерів світового рівня з активним залученням МСП.

Стимулювання інноваційної діяльності в Україні проводиться шляхом пільгового оподаткування інноваційної продукції і прибутку після її реалізації. Так, Законом України «Про оподаткування прибутку підприємства» передбачено оподаткування у розмірі 50% діючої ставки прибутку від реалізації інноваційної продукції. Ця пільга діє перших три роки (для порівняння: у США така пільга діє десять років) [3].

Отже впровадження цих концепцій у державну економічну політику включають інтеграцію їхніх принципів до стратегічних документів – Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки, Стратегії розвитку промислового комплексу України до 2025 року, Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та Плану пріоритетних дій Уряду на 2018 рік; входження окремих регіонів України до Платформи смарт-спеціалізації ЄС; реалізацію у регіонах пілотних проектів смарт-спеціалізації промисловості [4].

Що стосується інноваційної активності у промисловості, то вона визначається часткою підприємств, які займаються інноваціями від загальної кількості підприємств. В порівнянні з розвиненими країнами, як, наприклад, США, Японія, Франція та іншими, які впроваджують інновації, від 70% до 82% загальної кількості підприємств в Україні цей «порог» складає не більш 10% [1].

Аналіз підприємств за видами інноваційної діяльності показує наявність значного збільшення частки самостійних науково-дослідних організацій (більше 50 % загальної кількості інноваційних підприємств). Частка проектних і проектно-пошукових організацій зменшилась за останні роки майже в 2 рази, і це свідчить про те, що результатом інноваційної діяльності більшості підприємств є розробка ідей, а не її втілення в матеріально-речову форму. Збільшення кількості наукових організацій в Україні пояснюється їхнім поділом на дрібні організації.

Прийнятність підприємств до інновацій значно відрізняється залежно від галузі промисловості (зокрема у машинобудуванні (19,9 %), хімічній й нафтохімічній промисловості (16,0), металургії й обробці металу (14,1), у харчовій та легкій (приблизно 14 %)). Майже 86,0 % підприємств, які здійснювали інновації, – це підприємства колективної форми власності; 10,8 – державної; 1,9 і 1,2 – приватної та комунальної форми; 0,6 % – власність міжнародних організацій [1].

Для більшості інноваційних підприємств (81,9 %) основним напрямком інноваційної діяльності було створення й впровадження технологічно нової або значно вдосконаленої продукції (збільшення частки продуктивних інновацій). І тільки близько 40,0 % підприємств створювали і впроваджували нові або значно вдосконалені виробничі процеси. Загальна кількість поставлених і освоєних на ринок інноваційних видів матеріалів, товарів, нової техніки становила 7,4 тис. найменувань. 54,5 % інноваційних видів техніки освоєна підприємствами м. Києва, Запорізької, Сумської, Донецької та Волинської областей. Протягом останнього року введено близько 1,6 тис. нових технологічних процесів (з яких 41 % – маловідходні або ресурсозберігаючі), і це насамперед підприємства (80 %) машинобудування, харчової промисловості й переробки сільськогосподарських продуктів, хімічної й нафтохімічної і легкої промисловості. Подолання складних проблем розвитку більшості галузей промисловості й підвищення експортного потенціалу цих галузей значною мірою залежать від освоєння нової конкурентоспроможної продукції машинобудування. Щорічно майже на 20 % зменшується кількість створених уперше в Україні зразків нових видів машин та устаткування. Це свідчить про те, що пріоритетними стають напрямки створення менш трудомісткої продукції. Технічний рівень створених зразків нової техніки не відповідає сучасним вимогам, і тільки близько 4 % цих зразків перевищили кращі світові аналоги.

За даними Всесвітнього економічного форуму у Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 років, Україна посіла 81 місце серед 137 досліджуваних держав, піднявшись на чотири позиції. За компонентами показника, який характеризує ефективність ринків – ключового фактора на стадії інвестиційного зростання (індустріалізації) – Україна посідає 101 місце за ефективністю товарних ринків серед 137 держав, 120 – за ефективністю фінансових ринків і 86 – за ефективністю ринку праці. Готовність до адаптації технологій та інновацій оцінена на рівні 81 місця. При цьому за показником «Ринкові інституції» Україна посідає 118 місце, а за розвитком бізнесу – 90. Серед факторів, важливих для розвитку промисловості, сприятливими є хіба що розмір доступного ринку (за ємністю ринку Україна посідає 47 місце) та освіта (наша держава посідає 35 місце). Незважаючи на велику

кількість вчених та інженерів, а також частку людей, які мають вищу освіту, Україна має посередній рейтинг за показником «Інновації» та низькі значення показників «Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері досліджень і розробок», «Технологічна готовність». Найбільш проблемним показником залишається «Іноземні інвестиції та трансфер технологій» [5].

Розрахунки вітчизняних і зарубіжних вчених дають підстави стверджувати, що внесок науки в приріст ВВП досягає майже 30 %, а тому розвинені країни приділяють значну увагу розвитку науки. У звіті МБРР зазначалося, що продовження строку навчання на 1 рік збільшує ВВП на 9 %. Витрати на освіту у Великобританії, Італії та Франції перевищують 6 % ВВП, у США становлять близько 7, а в Канаді – 7,1 % [1].

Патентна статистика виявляє кореляцію між показниками патентування винаходів і станом науково-технічної та виробничо-економічної діяльності. За допомогою передачі технологій на основі ліцензій деякі країни змогли підвищити технологічний рівень виробництва, конкурентоспроможність, досягли успіху на світовому ринку. Так, в Японії коефіцієнт інтелектуальної активності (число національних патентних заявок на 10 тис. населення) становить 27,7 порівняно з 4,6 у США.

Проведений порівняльний аналіз стану інноваційної системи України відносно світового рівня на основі міжнародних індексів свідчить, що Україна має високий освітній та науковий потенціал, здатний продукувати різноманітні нововведення у вигляді ідей, наукових розробок, патентів. Серед конкурентних переваг України варто виділити такі:

- відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності – висока ємність ринку, якість вищої, середньої та професійної освіти;
- відповідно до Глобального індексу інновацій основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал, тобто знання та навички, якими володіють люди, що дають змогу їм створювати цінність у світовій економічній системі. Його ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою [5].

За даними Держстату, на даний час, погіршилася переважна кількість показників, що характеризують інноваційну діяльність:

- кількість інноваційно-активних підприємств зменшилася з 834 до 759. За напрямками інноваційної діяльності підприємства найбільш активно займалися придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення – 65,9 відсотка загальної кількості інноваційних підприємств;

- обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9117,54 млн. гривень, або до 0,3 відсотка валового внутрішнього продукту. Основним джерелом залишаються власні кошти підприємств – 84,5 відсотка загального обсягу фінансування інновацій;

- частка обсягу реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції зменшилася до 0,7 відсотка.

З метою впровадження нововведень у 2017 році промисловими підприємствами придбано 703 нові технології в Україні та 129 – за її межами. Але кількість впроваджених у 2017 році інноваційних видів продукції зменшилася на 42,3 відсотка. Порівняно водночас зменшилася кількість впроваджених нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів на 42,5 відсотка. Кількість інноваційних видів продукції, які є новими для ринку, зменшилася на 51,2 відсотка. У 2017 році впроваджено 1831 нових технологічних процесів [5].

При цьому в Україні відбувається поступова деградація інноваційного потенціалу: за даними Держстату, кількість дослідників в Україні стрімко скорочується (із 133744 осіб у 2010 році до 59392 у 2017 році), наукоємність валового внутрішнього продукту (витрати на наукові дослідження та науково-технічні (експериментальні) розробки за всіма джерелами у відсотках до валового внутрішнього продукту) у 2017 році становила лише 0,45 відсотка, динаміка кількості підприємств, що займаються інноваціями, негативна (у 2017 році відбулося скорочення кількості підприємств промисловості, що провадили інноваційну діяльність, на 9 відсотків порівняно з 2016 роком до 16,2 відсотка всіх промислових підприємств), хоча окремі приклади інноваційного підприємництва та високих технологій, що успішно розвиваються, у нашій економіці є. Інвестиції у нематеріальні активи протягом останніх 15 років становили близько 2-4 відсотки всіх капітальних інвестицій, а частка видів діяльності, що відносяться до високотехнологічних (із сукупною інтенсивністю витрат на дослідження і розробки у співвідношенні до валової доданої вартості – 13,6 і

більше) і середньотехнологічних (із сукупною інтенсивністю витрат на дослідження і розробки у співвідношенні до валової доданої вартості – 3,2-13,5), в обсязі реалізованої промислової продукції становила 11,3 відсотка [5].

Для виправлення ситуації необхідно сприяти розвитку видів діяльності з високою наукоємністю, тобто перейти від низькотехнологічної ресурсної до високотехнологічної інноваційної економіки, а державна політика має створювати сприятливі умови насамперед для розвитку виробництва інтелектуальних продуктів, включаючи можливість їх комерціалізації як в Україні, так і у решті світу.

У якості основних напрямків подолання проблем відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 року «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року», для побудови інноваційної економіки з розвитим підприємництвом, інноваціями та високою продуктивністю виробництва Україні як державі, яка має великий інтелектуальний потенціал, необхідно:

- створення сприятливого нормативно-правового поля для суб'єктів господарювання, що провадять інноваційну діяльність;
- розвиток інноваційної інфраструктури, методично-консалтингове забезпечення, розширення зв'язків вітчизняних науковців і винахідників з іноземними підприємствами;
- підвищення рівня спроможності, що реалізується як шляхом культурно-просвітницької діяльності, підвищення інноваційної культури, так і через освітню діяльність, спрямовану на забезпечення успішної кар'єри молоді після завершення навчання у закладах вищої освіти за одним з обраних напрямів: започаткування власної справи, робота на підприємстві, що відповідає сучасному технологічному рівню, або наукова (викладацька) робота.

На етапі створення новацій відповідно до зазначених напрямів необхідно:

- збільшення фінансування наукових досліджень на конкурсній основі з акцентуванням уваги на переході результатів, отриманих у рамках фундаментальних наукових досліджень, у тематиці прикладних наукових досліджень і науково-технічних розробок, до фінансування яких залучається бізнес;

- перегляд пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки з метою їх наближення до напрямів, визначених у розвинутих державах світу, на основі сучасних світових технологічних трендів;

- створення у межах населених пунктів місць, призначених передусім для розгортання інтелектуальної, творчої діяльності, раціоналізаторського руху, розвитку креативних індустрій (зокрема виділення територій, створення на них відповідної інфраструктури, надання інформаційно-аналітичного та методичного забезпечення розвитку інноваційної культури);

- створення із залученням світових експертів, тренерів, наставників, європейської мережі підприємництва (EEN) шкіл обміну досвідом та національних ресурсів з навчання підприємству та інноваціям, зокрема мережі підвищення кваліфікації як для викладачів, так і для керівників закладів вищої освіти та наукових установ. Ці структури також можуть надавати консультаційно-методичну допомогу щодо участі в європейських програмах, пов'язаних з інноваціями, та поширювати позитивний досвід успішних учасників зазначених програм;

- покращення якості освіти шляхом наближення її до потреб глобального ринку та потреб у фахівцях, здатних створювати, адаптувати та використовувати технологічні інновації, підтримка запровадження навчальних дисциплін з підприємництва, фінансової грамотності та охорони інтелектуальної власності.

З метою активізації створення новацій необхідно також:

- опрацювати питання можливості стимулювання підприємств до наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок та інноваційної діяльності;

- розробити механізм стимулювання науковців до формування актуальної та затребуваної глобальним ринком тематики наукових досліджень, спрямованої на створення інноваційних рішень, що забезпечать інноваційний розвиток вітчизняної економіки;

- забезпечити створення навчальних матеріалів із підприємництва та інновацій, які б підвищували рівень обізнаності, починаючи із школи, навчали ази створення власного бізнесу, фінансової грамотності та охорони інтелектуальної власності;

- розробити методичні матеріали щодо залучення до виконання спільних інноваційних проектів студентів різних спеціальностей та закладів вищої освіти [5].

Таким чином, потребують подальшого вивчення та дослідження фактори, що стримують інноваційну сприйнятливість. Перелік заходів її підвищення необхідно доповнювати з врахуванням змін, що відбуваються у національній економіці.

Література

1. Державна служба статистики України: статистична інформація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с. : табл.
3. Інновації як фактор економічного зростання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.stud24.ru/innovation/nnovac-yak-faktor-ekonomichnogo-zrostannya/375905-1191123-page4.html>
4. Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/>
5. Розпорядження Кабінету міністрів України від 10 липня 2019 року «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://osvita.ua/legislation/Vishya_osvita/65184/

РОЗДІЛ 20

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ХМАРНОЇ АРХІТЕКТУРИ ІТ-ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА: ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

*к.т.н., доцент,
доцент кафедри математичного забезпечення
комп'ютерних систем,
Одеський національний університет імені І.І. Мечнікова
Волощук Л.А.*

Інформаційні технології активно входять в сучасне життя, очевидна їх особлива стратегічна роль у бізнесі і в діяльності будь-якої організації. Динамічність сучасної господарської діяльності компаній на корпоративному ринку вимагає обдуманого підходу до організації ІТ-інфраструктури, ефективність якої можна досягти тільки при використанні сучасних інноваційних технологій.

На перший план висувається нова культура – уміння ефективно використовувати інформаційні технології в інноваційному розвитку підприємств, організацій і усього суспільства в цілому.

Тенденція відходу від впровадження ІТ систем до формування інноваційної ІТ-культури визначає найближчими роками основні шляхи розвитку індустрії високих технологій. Системи управління знаннями на підприємстві, експертні мережі, краудсорсингові проекти – це тренди в області розвитку ІТ, пов'язані з інноваційною економікою.

Особливу роль в цьому процесі грає розвиток хмарних інформаційних технологій та їх ефективне впровадження, яке дозволяє не лише понизити вартість експлуатації ІТ-структури підприємства, але і значно підвищити ефективність програмного забезпечення за рахунок підключення різних хмарних служб і сервісів, можливості швидкої модифікації апаратно-програмної інфраструктури ІТ-підрозділів

підприємства, забезпечення мобільності доступу і колективної роботи в мережі для усіх співробітників підприємства, залучених зовнішніх компаній, професіоналів і експертів [1].

Хмарні технології і платформи активно розвиваються і стають все більш затребуваними. Найбільшу популярність останнім часом завоюють гібридні хмари і мультихмарні послуги, в яких реалізується розподілене розміщення ІТ-інфраструктури підприємства частково на хмарних платформах, частково на локальних обчислювальних потужностях замовника. Для прийняття рішення про можливість часткової міграції ІТ-інфраструктури в хмару виникає завдання вибору правильного поєднання приватних і хмарних рішень в єдиній архітектурі додатків і власне ІТ-середовищі підприємства в цілому [2].

Питання підтримки прийняття рішення про можливість міграції додатків в хмарну інфраструктуру з точки зору вимог до економічної ефективності, до безпеки системи і технічних можливостей хмарної реалізації розглядаються в ряді робіт [3; 4].

У статті [4] запропонована методика попередньої оцінки ефективності часткової міграції на хмарну платформу окремих модулів і підсистем додатків, заснована на структурній декомпозиції архітектури додатку, проведенні техніко-економічної експертної оцінки ефективності міграції окремих підсистем додатка на основі сукупності нефункціональних вимог до експлуатації системи і, власне, обчисленні підсумкової оцінки ефективності реалізації програми в гібридній хмарі з використанням Методу аналізу ієрархій (MAI) [6].

Так як основна роль ІТ-служби підприємства полягає в умінні використовувати інформаційні технології, імплементувати їх в існуючий бізнес так, щоб досягти найбільшої ефективності зараз і в перспективі, з урахуванням стратегічного розвитку підприємства, важливо мати методологічний інструментарій, який допоможе зробити обґрунтований вибір хмарної гібридної архітектури використовуваних додатків і всієї ІТ-інфраструктури в цілому.

У пропонованому матеріалі розглядається практичне застосування методики, наведеної в [1; 5], для прийняття рішення про часткову міграцію в публічну хмару інформаційної системи для ведення документації кафедр ЗВО, а також приведено процес порівняння і оцінки альтернативної гібридно-хмарної архітектури системи ведення

документації кафедри ЗВО з метою вибору кращої гібридної хмарної архітектури додатка.

Кафедра, як найважливіший підрозділ ЗВО, виконуючи учбову, методичну, наукову і організаційну роботу із студентами по ходу учбового процесу, стикається з великим обсягом відповідної документації, яку необхідно формувати, супроводжувати, зберігати, а для ухвалення управлінських рішень – аналізувати [7].

Можна виділити низку проблем, які виникають, коли робота з документами ведеться традиційним способом:

- втрата документів;
- накопичення величезної кількості неживаних документів;
- відсутність місця для нормативного зберігання документів;
- дотримання конфіденційності документів і інформації в цілому;
- великі трудовитрати на пошук потрібного документу і формування тематичної підбірки документів;
- дублювання одного і того ж документу з подальшими його виправленнями і складністю відстежування останніх, «правильних» копій;
- тимчасові трудовитрати на підготовку і узгодження документів.

Впровадження автоматизованої системи для роботи з документацією кафедри дозволяє вирішити ці проблеми. Реалізація такої повнофункціональної автоматизованої системи є процесом створення спеціалізованого програмного забезпечення, що є досить складним завданням, що вимагає залучення великих матеріальних і інтелектуальних ресурсів, тому застосування сучасних інформаційних технологій, вибір ефективної архітектури створюваної системи, що безпосередньо впливають на необхідний обсяг витрат при реалізації системи є актуальним.

У свою чергу, хмарні технології і платформи реалізують економічність експлуатації додатків, масштабованість, мобільність доступу клієнтів, дозволяють використати безліч різних хмарних сервісів і служб, що полегшують процес створення програмного забезпечення сервіс-орієнтованої архітектури.

Система ведення документації кафедр ЗВО повинна містити такі модулі і компоненти:

- база документів кафедри і архівних матеріалів;
- сервер додатків з модулями, що реалізують бізнес логіку системи;

– сервіси і служби для розширення функціональних можливостей і забезпечення збереження інформації, у тому числі текстові і графічні редактори, електронні таблиці, шаблонізатори тощо;

– клієнтські застосування для типових користувачів з відповідними функціональними можливостями.

Класична монолітна сервіс орієнтована архітектура системи представлена на рисунку 1.

Система може розташовуватися на сервері інформаційного центру ЗВО і може бути повністю розміщена на хмарному віртуальному сервері. Необхідність часткового перенесення в хмару обумовлюється такими вимогами як:

– забезпечення масштабованості для врахування пікового навантаження протягом семестру при підключенні усіх кафедр підрозділів ЗВО;

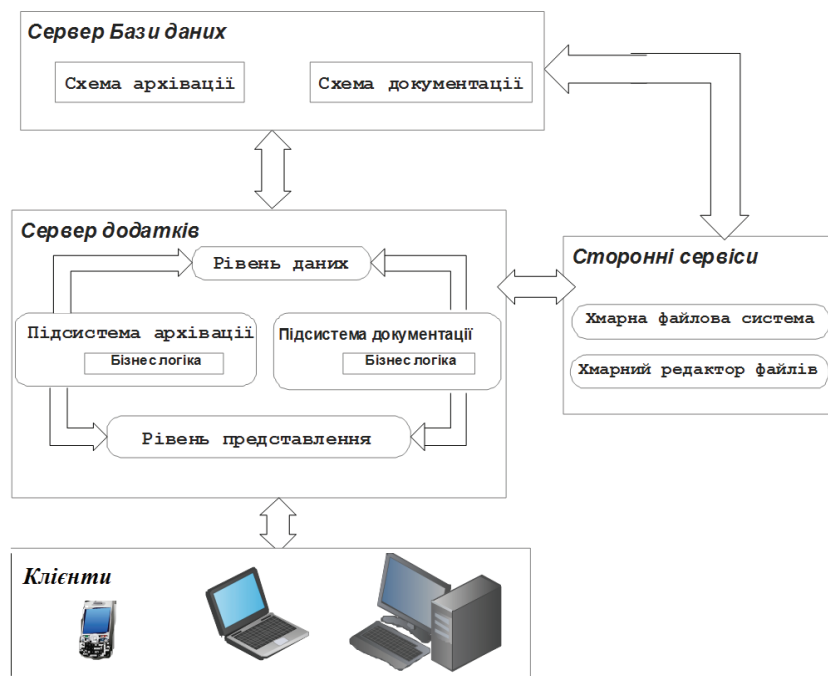


Рис. 1. Архітектура системи ведення документації кафедр ЗВО

- забезпечення мобільності доступу для співробітників ЗВО;
- забезпечення можливості модернізації і вдосконалення функціональності системи за рахунок використання хмарних сервісів і служб;
- забезпечення резервного зберігання архівної документації;
- здешевлення процесу супроводу системи за рахунок зниження вимог до апаратно програмного забезпечення і обслуговуючого персоналу.

Виходячи з опису базової архітектури і вище приведених вимог можна представити на розгляд наступні альтернативні варіанти хмарної гібридної реалізації системи.

На рисунку 2 представлений альтернативний варіант № 1 архітектури, в якому частково на хмарну платформу виносяться підсистема бізнес логіки ведення документації, хмарні сервіси, що функціонально її підтримують і рівень представлення. У локальній інфраструктурі залишаються підсистема бізнес логіки архівації і власне база даних системи ведення документації кафедри.

На рисунку 3 представлений альтернативний варіант № 2 архітектури, в якому частково на хмарну платформу виносяться операційна частина БД системи, при цьому, історична архівна частина БД залишається на локальному сервері. На хмарну платформу також переміщуються підсистема бізнес логіки ведення документації, хмарні сервіси, що функціонально підтримують її і рівень представлення.

Таким чином, на порівняння виносяться два альтернативні варіанти реалізації гібридної хмарної архітектури А1 (рис. 2) і А2 (рис. 3).

Визначимо список критеріїв і підкритеріїв, по яких порівнюватимемо альтернативні рішення.

Істотний вплив на архітектуру системи роблять нефункціональні вимоги (*NFR – non-functional requirement*). Це вимоги, які можуть використовуватися для оцінки функціонування системи, а не для конкретної її поведінки. Вони визначають архітектурно значимі вимоги, що називаються також атрибутами якості. До таких вимог можуть належати надійність, ефективність, продуктивність, зручність використання, супроводжуваність, переносимість та ін.

Відповідно до відібраної сукупності критеріїв в методиці [5] і вимог до даної системи визначимо наступні критерії і підкритерії оцінки технічної ефективності реалізації гібридної хмарної архітектури системи ведення документації кафедри.

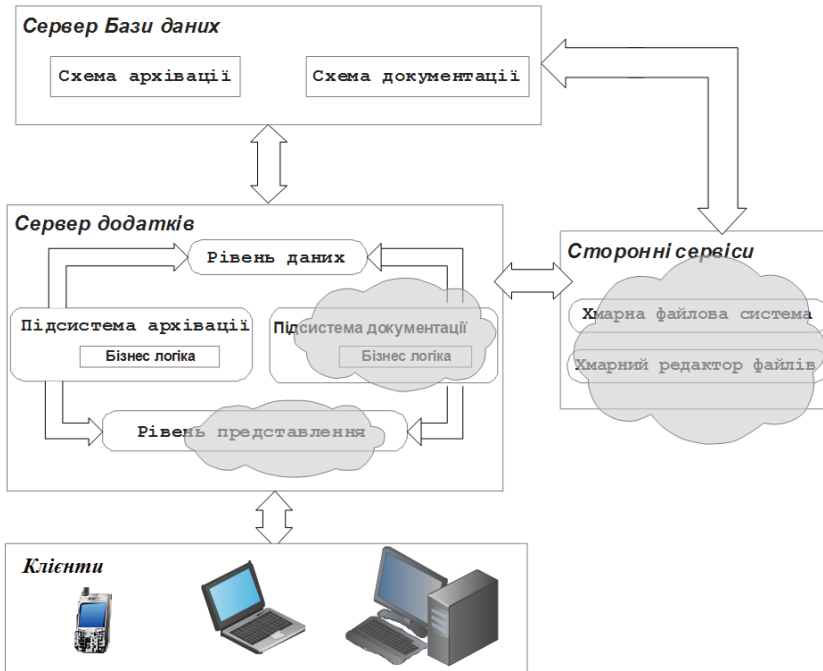


Рис. 2. Альтернативний варіант № 1 гібридної хмарної архітектури (A1)

Критерій «Збереження даних» містить підкритерії:

- довготривалість зберігання;
- пропускна спроможність;
- централізація збереження даних.

Критерій «Вимоги до доступу» містить підкритерії:

- доступність;
- міра пульсації трафіку;
- пропускна спроможність каналу;
- секретність.

Визначимо значущість приведених критеріїв.

Довготривалість зберігання (*Retention policy*) – політика зберігання, вимога, яка визначає термін зберігання в пам'яті різних даних системи.

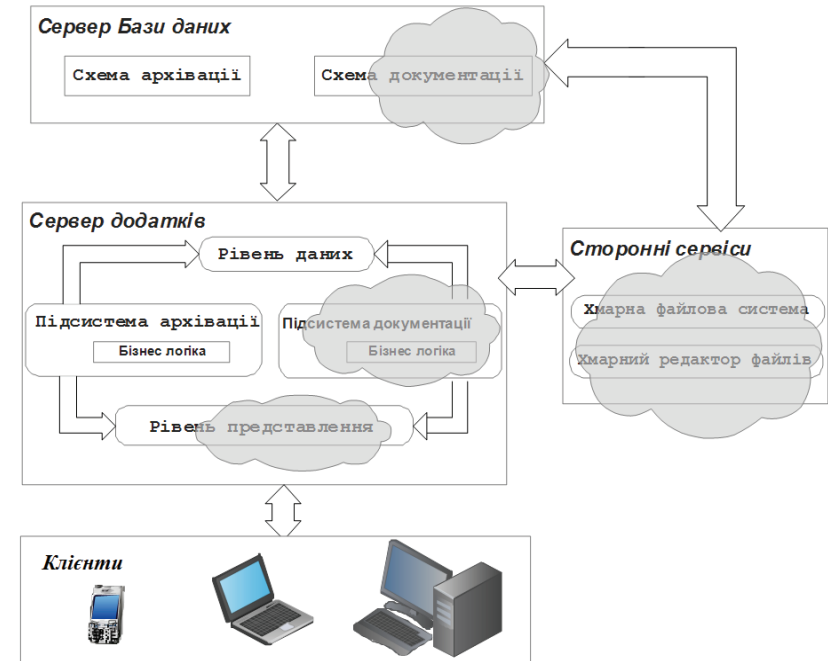


Рис. 3. Альтернативний варіант № 2 гібридної хмарної архітектури (A2)

Пропускна спроможність (*Number of concurrent users CCU*) – вимога, що визначає кількість користувачів, які можуть працювати паралельно з системою.

Централізація зберігання даних (*Data centralization*) – визначає вимогу до централізації даних або можливість розподіленого зберігання даних системи.

Доступність (*Availability*) – характеристика системи, що визначає час доступності системи в роботі, вимога гарантованого обслуговування шляхом зменшення або управління збоями і мінімізацією часу планових простоїв (висока доступність – 99,95%).

Міра пульсації трафіку (*Traffic pulsation degree*) – визначає вимогу необхідної пропускної спроможності, у тому числі при піковому навантаженні.

Пропускна спроможність каналу (*Channel bandwidth*) – фізична характеристика комунікаційного каналу, що показує, який об'єм даних може бути переданий через цей канал в одиницю часу, впливає на вартість оренди каналу.

Секретність (*Security*) – визначає вимоги до безпеки системи, у тому числі аутентифікації, авторизації користувача, захисту даних.

В якості критеріїв економічної ефективності гібридної хмарної архітектури прийматимемо:

- початкові витрати – вартість розробки системи;
- поточні витрати – вартість експлуатації системи.

До зменшення цих витрат необхідно прагнути. Досвід використання хмарних технологій визначив наступні тенденції:

- початкові витрати на створення системи та її апаратно-програмної платформи у разі реалізації в корпоративному центрі обробки даних (ЦОД) значно вище, ніж при хмарній реалізації;
- поточні витрати на експлуатацію системи в хмарі в перспективі 5 років дорожче на 30-40%, чим експлуатація цієї ж системи в локальній інфраструктурі підприємства, а в перспективі 1-го року вони приблизно рівні.

Процес використання МАІ для оцінки ефективності гібридної хмарної архітектури додатка може бути представлений наступною послідовністю дій:

- 1) визначення ієрархії критеріїв оцінки хмарної архітектури;
- 2) визначення пріоритетів критеріїв і підкритеріїв;
- 3) оцінка альтернативної архітектури системи за кожним з критеріїв;
- 4) обчислення загальної МАІ-оцінки для кожної альтернативної архітектури системи.

Проведемо побудову ієрархії вибраних критеріїв оцінки ефективності (рис. 4).

На етапі визначення пріоритетів критеріїв і підкритеріїв робиться зважування критеріїв, тобто оцінка важливості самих критеріїв. Відповідно до шкали суб'єктивних суджень порівняння критеріїв (табл. 1) виділяються найбільш значимі і важливі критерії, складається список суджень.

Можна виділити наступні експертні оцінки відносно критеріїв оцінки альтернативної архітектури:

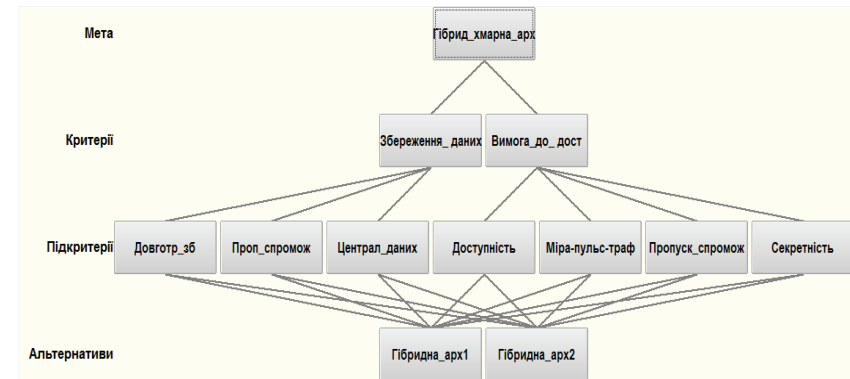


Рис. 4. Ієрархія критеріїв оцінки ефективності реалізації гібридних хмарних архітектур A1 та A2

Таблиця 1. Шкала суб'єктивних суджень порівняння критеріїв

Значення	Визначення
1	A і B однаково важливі
3	A незначно важливіше, ніж B
5	A значно важливіше ніж B
7	A явно важливіше B
9	A за своєю значущістю абсолютно перевершує B
2, 4, 6, 8	Проміжні значення

- зберігання даних незначно важливіше за вимоги до доступу (3);
- довготривалість зберігання явно важливіша, ніж пропускна спроможність (7);
- довготривалість зберігання значно важливіша, ніж централізація даних (5);
- централізація зберігання даних трохи важливіша, ніж пропускна спроможність (3);
- доступність трохи важливіша, ніж міра пульсації трафіку (3);
- доступність однаково важлива з пропускною спроможністю каналу (1);
- секретність явно важливіша, ніж доступність (7);
- міра пульсації трафіку трохи перевершує пропускну спроможність (3);

- секретність абсолютно перевершує міру пульсації трафіку (9);
- секретність явно важливіша за пропускну спроможність (7).

За результатами порівняння критеріїв і підкритеріїв складемо матриці порівнянь (табл. 2).

Таблиця 2. Оцінка відносних пріоритетів критеріїв

Мета – гibr.арх.	ЗД	ВД	Вектор пріоритетів
Збереження даних (ЗД)	3/4	3/4	3/4 (0.750)
Вимога до доступу (ВД)	1/4	1/4	1/4 (0.250)

Вектор пріоритетів показує, що саме ми вважаємо за краще. У нашому прикладі найбільш прийнятними є критерій «Збереження даних».

Таблиця 3. Оцінка відносних пріоритетів підкритеріїв критерія «Збереження даних»

Збереження даних	ДЗ	ПС	ЦД	Вектор пріоритетів
Довготривалість зберігання (ДЗ)	35/47	7/11	15/19	0.7235
Пропускна спроможність (ПС)	5/47	1/11	1/19	0.0833
Централізація даних (ЦД)	7/47	3/11	3/19	0.1932

У групі критерію «Збереження даних» найбільш прийнятним є підкритерій «Довготривалість зберігання».

Таблиця 4. Оцінка відносних пріоритетів для підкритеріїв критерію «Вимоги до доступу»

Вимога до доступу	Д	МПТ	ПСК	С	Пріоритет
Доступність (Д)	1	3	1	1/7	0.1239
Міра пульсації трафіку (МПТ)	1/3	1	1/3	1/9	0.0509
Пропускна спроможність каналу (ПСК)	1	3	1	1/7	0.1239
Секретність (С)	7	9	7	1	0.7013

У групі критерію «Вимоги до доступу» найбільш прийнятним є підкритерій «Секретність».

Відповідно до запропонованої методики [5] і методу аналізу ієрархій проведемо порівняння альтернативної гібридної хмарної архітектури,

представленої на рисунку 2 (вар. А1) і рисунку 3 (вар. А2) по черзі для кожного з відібраних підкритеріїв. Як бажаної ефективності гібридної хмарної архітектури прийматимемо зменшення вартості розробки і експлуатації системи.

При порівнянні архітектури керуватимемося оглядами послуг хмарних провайдерів і рекомендаціями експертів в області хмарних технологій.

При порівнянні за підкритерієм «Довготривалість зберігання» – архітектура А2 явно ефективніше (7) архітектури А1, так як історична архівна частина БД буде зберігатися локально, що дозволяє знизити вимогу щодо термінів збереження даних в операційній частини БД, зменшити вартість експлуатації системи за рахунок скорочення вартості розміщення і обслуговування архіву, як досить дорогого сервісу в хмарному хостингу.

При порівнянні за підкритерієм «Пропускна спроможність» архітектура А1 однакова з архітектурою А2 (1).

При порівнянні за підкритерієм «Централізація зберігання даних» – архітектура А1 значно більш вимоглива до централізації в порівнянні з архітектурою А2 (5).

При порівнянні за підкритерієм «Доступність» – архітектура А2 явно важливіша архітектури А1 (7).

При порівнянні за підкритерієм «Міра пульсації трафіку» – архітектура А2 значно важливіша в порівнянні з архітектурою А1 (5), так як «Хмара» значно ефективніше вирішує питання пульсації трафіку.

При порівнянні за підкритерієм «Пропускна спроможність каналу» – архітектура А2 явно важливіше архітектури А1, так як немає пересилання даних (7).

При порівнянні за підкритерієм «Секретність» – архітектура А2 значно перевершує архітектуру А1 (5), так як архітектура А1 передбачає забезпечення безпеки даних локально з відповідними витратами при експлуатації системи, в архітектурі А2 безпеку даних і системи забезпечує хмарних провайдер, що може бути значно дешевше, з урахуванням погодинної оплати.

Проведемо обчислення оцінки методу аналізу ієрархій (МАІ) для кожної альтернативної гібридної хмарної архітектури відповідно до формули (1). Загальний бал кожної з архітектури системи

розраховується як сума додатка його відносного пріоритету за кожним критерієм і відносного пріоритету відповідного критерію.

$$S_x = \sum_{i=1}^M \sum_{j=1}^{N_i} (P_i) * (p_{ij}) * (s_{ijx}) \quad (1)$$

де S_x – МАІ-балл для x -ої підсистеми додатка;

M – число груп критеріїв;

N_i – число елементів в i -ій групі критеріїв;

P_i – значення пріоритету i -ої групи критеріїв;

p_{ij} – значення пріоритету j -го критерію, належного i -ої групі критеріїв;

s_{ijx} – бал порівняння x -ої альтернативної архітектури додатка по j -му критерію в i -ій групі критеріїв.

На рисунку 5 приведені результати обчислень оцінки МАІ для кожної альтернативної гібридної хмарної архітектури у вигляді кругової діаграми.

В результаті застосування методики [5] для аналізу доцільності часткової міграції в «хмару» системи ведення документації кафедри ЗВО отримані оцінки ефективності для двох альтернативних гібридних хмарних архітектур А1 і А2.

Ефективність гібридної хмарної архітектури А2 з урахуванням прийнятих експертних оцінок про значущість критеріїв, підкритеріїв і альтернатив оцінена величиною 72.4%, тобто є доцільнішою для реалізації.

Процес застосування методики [5] і проведення розрахунків відповідно до МАІ [6] визначив особливу значимість обраних нефункціональних технічних критеріїв оцінки і експертних суджень щодо їх значимості для досліджуваних гібридних хмарних архітектур ІТ програм. Це визначає перспективну подальшу задачу формування експертної бази даних критеріїв, їх вагових балів і рекомендацій хмарних провайдерів щодо застосування їх для різних класів ІТ програм.

Застосування розробленої методики дозволило формалізувати і спростити процес прийняття рішення щодо побудови гібридної хмарної інфраструктури додатка.

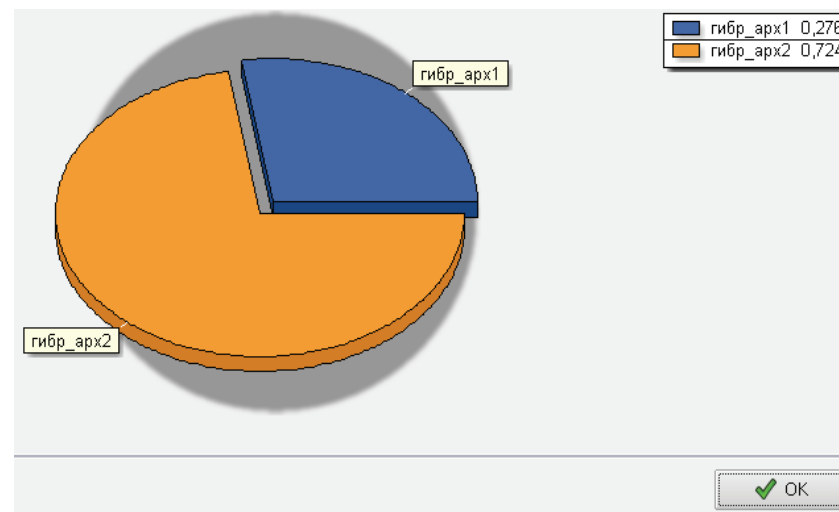


Рис. 5. Кругова діаграма результатів обчислень оцінок методу аналізу ієрархій

Література

1. Волощук Л.А. Хмарні інформаційні технології та інновації. Розділ 11 / Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. – Вип.3 – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. – 634 с.
2. Paola Doebel. Hybrid IT: avoiding 'cloud cliff' by finding the right mix. Why Hewlett Packard Enterprise is banking on a shift towards hybrid IT adoption. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.businesstimes.com.sg/hub/empowering-enterprise/hybrid-it-avoiding-cloud-cliff-by-finding-the-right-mix> – 17.01.2018
3. Бриджеш Деб. Оценка пригодности корпоративных приложений для миграции в облако [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/cl-assessport/> – 02.03.2012
4. Разумников С.В. Модель поддержки принятия решений о миграции корпоративных приложений в облачную среду // Труды Вольно экономического общества России. – 2015 (194). – С. 490-502.

5. Волощук Л.А. Поддержка принятия решений о реализации приложений в гибридной облачной инфраструктуре / Л.А. Волощук, О.И. Розновец, Д.Д. Волощук // Информатика та математичні методи в моделюванні, 2018. – Т.8, № 1. – С. 86-97.
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.
7. Малахов В.Є. Сервіс-орієнтований інформаційний ресурс кафедри ВНЗ в гібридній хмарній інфраструктурі / В.Є. Малахов, Л.А. Волощук // Информатика та математичні методи в моделюванні, 2017. – Т.7, № 3. – С. 240-249.

РОЗДІЛ 21

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

*К.Е.Н.,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Масіна Л.О.*

Сучасні умови функціонування національної економіки потребують застосування більш розвинених технологій державного регулювання, які враховують тенденції глобалізації економічних процесів та спрямованість суспільних потреб.

Використання нових концепцій управління, як на мікро-, мезо-, так й на макрорівнях забезпечує досягнення стратегічних цілей з підвищенням ефективності системи регулювання, враховуючи досвід розвинених країн. До сучасних концепцій управління можливо віднести контролінг, який найчастіше представлений у вигляді елементу системи управління суб'єктом господарювання та спрямований на забезпечення необхідною обліково-аналітичною інформацією процес прийняття управлінських рішень.

Використання властивостей контролінгу не тільки на мікро-, але й на макрорівні враховує сучасні наукові міжнародні тенденції щодо використання новітніх методик в управлінні для підвищення їх ефективності.

Процес адаптації контролінгу в системі державного регулювання можливий за умови раціонального та збалансованого використання сформованих методик та відповідного інструментарію, враховуючи проблематику та складність ситуаційних завдань макроекономічного середовища.

У сучасних умовах державного регулювання вдосконалення системи інституційного контролінгу є важливим аспектом дієвості

механізму державного управління, враховуючи динамізм інтеграції національної економіки у міжнародне середовище, що підкреслює значимість контрольної функції держави.

З боку держави та через відповідні інституції здійснюється нормативно-правове регулювання, а також координація та контроль окремих сфер діяльності, що забезпечує реалізацію державної політики.

Проблемам визначення та функціонування системи контролінга присвячені роботи зарубіжних вчених, а саме: А. Беккера, Ю. Вебера, А. Дайле, К. Друрі, Є. Майєра, Р. Манна, А. Прайснера, Е. Уткіна, С. Фалько, Х. Фолльмута, П. Хорвата, Д. Шнайдера, а також вітчизняних науковців: Л. Батенко, І. Бланка, М. Бутко, С. Голова, Г. Григор'єва, І. Давидовича, І. Маркіна, Є. Масленнікова, В. Оліфірова, С. Петренко, Й. Петровича, О. Побережець, М. Пушкаря, Н. Селіванової, І. Стефанюка, І. Цигилика, М. Чумаченко.

Існування питань щодо визначення функціональності контролінгу піднімає теоретико-методологічні проблеми, які потребують розробки підходів за окремими категоріями, а саме: класифікація форм та видів контролінгу (інституційний контролінг, стратегічний контролінг), функції державного контролінгу, забезпечення системи контролінгу тощо.

Крім того, формування та реалізація методів контролінгу у практичній діяльності відповідних інституцій дає можливість дотримання умов державної політики в сфері економіки з урахуванням світового досвіду розвинених країн.

Спорідненість понять «контролю» та «контролінгу» формує необхідність детального дослідження першої категорії, у тому числі, щодо ролі контролю в системі державного регулювання.

Контролінг (контролінг, англ. *Controlling*) – міжфункціональний напрям управлінської діяльності, який завдяки цілеспрямованому збору, обробці та альтернативному інтерпретуванню отриманої інформації допомагає у процесі прийняття управлінських рішень, головною метою котрих є досягнення оптимальної узгодженості рівня розвитку та прибутковості підприємства. Крім того, саме контролінг забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку процесів розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень для будь-якого суб'єкта господарювання [1].

В процесі розвитку суспільства та зміни економічних формацій корегувались підходи щодо сутності поняття «контролю», але всі вони пов'язувались перш за все, з перевіркою прийнятих та реалізованих рішень або виконаних дій, що не розкривало реальної його сутності. Слід підкреслити, що значні зміни та розвиток теоретичного підґрунтя даної категорії поступово розкривають інші сторони функціонування контролю, а саме: не тільки перевірка результатів діяльності, але й формування необхідної інформації щодо стану об'єктів дослідження, за допомогою якої можливо суттєво впливати на негативні фактори та діяльність суб'єктів контролю.

Окремі автори контролем вважають підсистему управління, яка дає можливість отримати інформацію якісного та кількісного характеру, що, в свою чергу, суттєво впливає на процес управління і дає можливість раціонального прийняття рішень, враховуючи зовнішні та внутрішні фактори. Саме контроль дає можливість своєчасно виявляти відхилення від завданих параметрів та усувати порушення, у тому числі з метою профілактики.

З точки зору економічної теорії «контроль» – це сукупність інструментів, важелів та способів перевірки цілеспрямованості, раціональності та законності дій та управлінських рішень.

Роль та значення контрольної діяльності в сучасних трансформаційних умовах формує полярність наукових підходів щодо даної категорії, яка наповнюється відповідними завданнями, інструментами, методами тощо.

Тобто, контроль – це не тільки процес перевірки рішень та дій суб'єктів, але й це структурний елемент системи управління, а також один із сегментів контролінгу.

Історичний розвиток та становлення контролінгу пов'язано із низькою етапів, які поступово наближали дану категорію до сучасної системи управління як суб'єктами мікро-, так і макроекономічного середовища.

Становлення та можливість застосування методів контролінгу залежало від передумов, які представлені на рис. 1.

Найперша інформація відносно застосування контролінгу, який був ще віддалений від сучасного визначення, датується п'ятнадцятим століттям і пов'язується із появою так званих «придворних контролерів»



Рис. 1. Історичні передумови виникнення та розвитку контролінгу

в Англії та Франції – спеціалістів з перевірки товарно-матеріальних цінностей та коштів.

Згодом, розвиток матеріального (промислового) виробництва, внутрішньої та міжнародної торгівлі потребував відповідного нового теоретичного та практичного підґрунтя планування, розробки та реалізації управлінських рішень, що сприяло поступовому розвитку контролінгу.

Використовуючи динамічний підхід щодо процесу становлення системи контролінгу, представимо основні етапи його розвитку, з упором на світові наукові школи (табл. 1).

Становлення та розвиток концепції контролінгу в Україні тривав довгий час і був пов'язаний зі складними умовами переходу національної економіки від планово-адміністративної до ринкової, що супроводжувалось змінами чинного законодавства, дослідженням і можливістю адаптації і застосування західних методів ведення господарської

Таблиця 1. Етапи розвитку контролінгу

Етапи	Період	Умови	Країна, наукова школа	Посада
I	XV ст.	Розвиток господарства, торгівлі	Англія,	Придворний контролер «Controller auf Accounts»
II	XIX ст.	Промислове зростання	США, американська школа	Державна посада контролера; Контролер в приватних компаніях
III	30-ті рр. XX ст.	Світова економічна криза	США	Інституту контролерів Америки «Controller's Institute of America»
IV	50-70-ті рр. XX ст.	Післявоєнний період відновлення економіки, індустріальний розвиток	Німеччина, німецька школа	Рада контролерів та інститут контролерів для навчання у сфері планування та обліку
V	XXI ст.	Прогрес інформаційних технологій, глобалізація економічних процесів	Держави Західної Європи, Японія,	Служби контролінгу з урахуванням функціонального розмежування

діяльності та системи управління, а також значними трансформаціями у суспільній свідомості.

Все це вимагало пошуку нових функцій управління, які би мали теоретичне та практичне значення та обґрунтування, що в свою чергу, привернуло увагу значної кількості українських науковців (Пушкар М., Сопко В., Завгородній А., Селіванова Н., Ткаченко Н. та інші) до проблеми визначення сутності контролінгу, його місця в системі управління з урахуванням досвіду розвинених країн як у суб'єктів мікроекономічного, так і макроекономічного середовища.

Враховуючи наукові позиції окремих економічних шкіл, концептуальні підходи щодо сутності контролінгу представлені на рис. 2.

Наукові підходи щодо визначення поняття «контролінгу» різняться авторськими позиціями, які базуються на оцінці структурних елементів цілісної системи та підкреслюють їх функціональні можливості.

На думку деяких авторів контролінг на мікроекономічному рівні спрямований на досягнення цілі з найменшими витратами, що можливо завдяки належній системі обліку, діагностики та контролю.

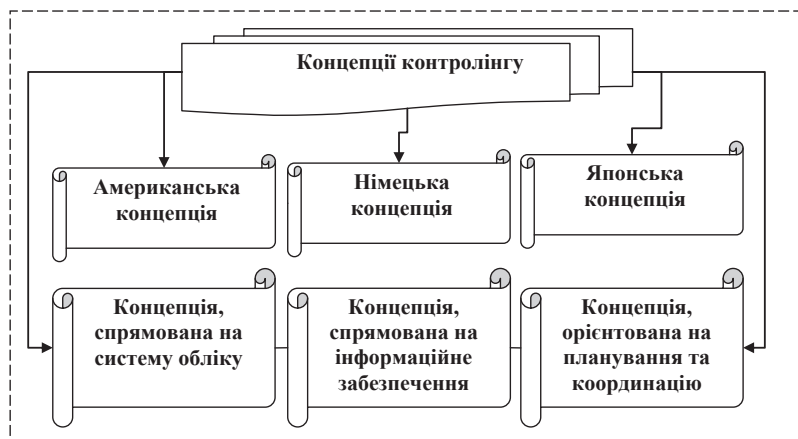


Рис. 2. Концепції контролінгу

представляє собою обліково-аналітичну систему, яка реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, яка забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства, враховуючи особливості функціонування суб'єкта та фактори впливу.

З іншого боку, контролінг можливо розглядати як допоміжну систему управління, яка сприяє збалансованому керуванню та виявляє «вузькі місця» та відхилення від запланованих цілей.

Аналіз досліджених концептуальних підходів дає можливість стверджувати, що контролінг, з одного боку, цілісна обліково-аналітична система, основними задачами якої є своєчасність реєстрації, групування та передачі інформації щодо стану показників, процесів, результатів, з іншого – сегмент системи управління, який здійснює аналітичне забезпечення, планування та координацію процесу прийняття рішень та зумовлює досягнення стратегічних цілей суб'єктів мікро- та макроекономічного середовища.

Дієвість системи державного регулювання сучасного макроекономічного середовища можливе саме за допомогою ефективної системи контролінгу, яка повинна враховувати динамічний розвиток суспільства та економічних відносин.

Дискусійні проблеми щодо державного контролінгу формують багатоаспектні простори для наукових досліджень, які спрямовані не тільки на вирішення теоретичних, але й прикладних питань.

Якщо розглядати підходи до визначення категорії контролінгу на макроекономічному рівні, то виникає, перш за все, поняття державного та інституційного контролінгу.

Інституційний контролінг є важливою функцією державного регулювання, що, в свою чергу, потребує удосконалення теоретичних та методичних підходів щодо визначення понятійного апарату, властивостей даної категорії, функцій та принципів, враховуючи нормативні вимоги чинного законодавства.

Функціонування в межах державного регулювання національною економікою понять контролінгу та контролю в системі управління дає можливість деталізації як окремих елементів, так і структури в цілому.

Забезпечення дотримання законності дій та рішень суб'єктів державного регулювання можливо за допомогою налагодженої системи контролю органів державної влади, враховуючи цілі та завдання кожної ланки.

В сучасних умовах у системі державного контролю виділяють два сегменти:

- суб'єкт державного управління, який забезпечує виконання контрольної функції, надає відповідну оцінку результатів діяльності суб'єктів національної економіки шляхом зіставлення визначених результатів з установленими та затвердженими державними стандартами або нормативами, при виявленні порушень застосовує фінансові або інші санкції відповідно до нормативно-правових актів країни;
- суб'єкт державного управління, який забезпечує виконання контрольної функції, але не уповноважений у разі виявлення порушень приймати будь-які санкції, обмежується лише інформуванням інших органів державної влади про результати своїх контрольних заходів.

При цьому, ефективним сегментом контролінгу в системі державного регулювання виступає саме державний контроль, як функція, що забезпечує формування аналітичної інформації для прийняття відповідних рішень.

На відміну від контролю в системі державного регулювання державний контролінг містить масштабну мережу структурних підрозділів, які використовують різноманітні підходи до оцінки інформації та

адаптований інструментарій. Слід підкреслити, що здійснити аналіз та представити своєчасну характеристику стану об'єкта управління з точки зору соціально-економічної спрямованості, враховуючи екзогенні та ендогенні фактори, можливо за допомогою державного контролю.

Отже, саме специфіка методичного забезпечення, синхронність застосування сучасного інструментарію, простір дії та об'єктивна необхідність є основними рисами, які виокремлюють своєрідні поняття контролю та контролінгу.

Оптимізація та якість функціонування державного контролінгу залежить від окремих сегментів, а саме: нормативно-правового забезпечення; організаційної структури державних та недержавних інститутів; інформаційно-аналітичної бази прийняття відповідних управлінських рішень.

Інституційний контролінг має значні потенціальні можливості щодо інструментального забезпечення раціонального та результативного процесу державного регулювання національної економіки для прийняття пріоритетних рішень. Державний контролінг – це система забезпечення інформаційно-аналітичної підтримки напрямків державного регулювання національного макроекономічного середовища. Різноманіття поставлених завдань контролінгу, використаних методів, а також рівнів суб'єктів та складності об'єктів формує окремі види державного контролінгу.

Крім того, теоретико-методичне та практичне значення систематизації державного контролінгу дає можливість не тільки виокремити види та форми контролінгу, але й удосконалити методичне забезпечення даної інтегрованої системи як за рахунок формування та застосування індивідуальних методів, так й шляхом перехресного використання методичних прийомів відповідними суб'єктами щодо різних видів контролінгу. Класифікація видів державного контролінгу в залежності від спрямованості ознак представлено на рис. 3. Систематизація державного контролінгу за критерієм часу здійснення припускає наявність стратегічного, тактичного, ситуаційного та оперативного контролінгу, що підкреслює його значення та строки проведення. Саме така класифікація контролінгу є найбільш розповсюдженою серед науковців та практиків.



Рис. 3. Класифікація державного контролінгу

Отже, стратегічний контролінг не обмежений в часі і викликаний вирішувати складні завдання, які потребують значного періоду часу та відповідних зусиль, а в свою чергу, тактичний контролінг зосереджений на поступовому досягненні стратегічної мети державного регулювання за рахунок покрокового вирішення розроблених завдань, використовуючи такі інструменти, як бюджетування, аналіз та планування, оцінюючи при цьому стан фінансово-економічних процесів та рівень узагальнюючих показників.

Оперативний контролінг спрямований на вирішення окремих завдань в короткостроковий період часу із застосуванням можливого для цього інструментарію з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу. Крім того, необхідно підкреслити, що ситуаційний контролінг дає можливість регулювати фінансово-економічні та соціальні процеси, враховуючи конкретну ситуацію або диспозицію, використовуючи при цьому найефективніші методи та результати проведення оперативного контролінгу.

Підвищення ступеня раціональності системи державного регулювання, враховуючи високу інформативність щодо стану об'єктів, залежить від правильного поєднання та своєчасності використання методів при вирішенні управлінських питань як стратегічного або тактичного, так й оперативного контролінгу. Порівняльна характеристика складових даних видів державного контролінгу представлено на рис. 4.

В залежності від напрямків реалізації державний контролінг поділяється на фінансовий, економічний, соціальний та екологічний контролінг, що дає можливість сконцентрувати зусилля на вирішенні конкретних завдань. На думку значної кількості науковців, фінансовий контролінг є інструментом інформаційно-аналітичного забезпечення координації в системі управління і передбачає використання відповідних методів і процедур із планування, бюджетування, діагности, моделювання, управлінського обліку, ризик-менеджменту і внутрішнього контролю, які у сукупності зорієнтовані на підвищення ефективності процесу прийняття фінансово-економічних рішень на макрорівні.

В свою чергу, державний економічний контролінг представляє собою інтеграційну систему, яка забезпечує отримання аналітичної інформації щодо стану економічних процесів в країні, враховуючи ступінь досягнення мети державного регулювання та законність управлінських дій. Суцільний контроль за результатами та економічною ефективністю, а

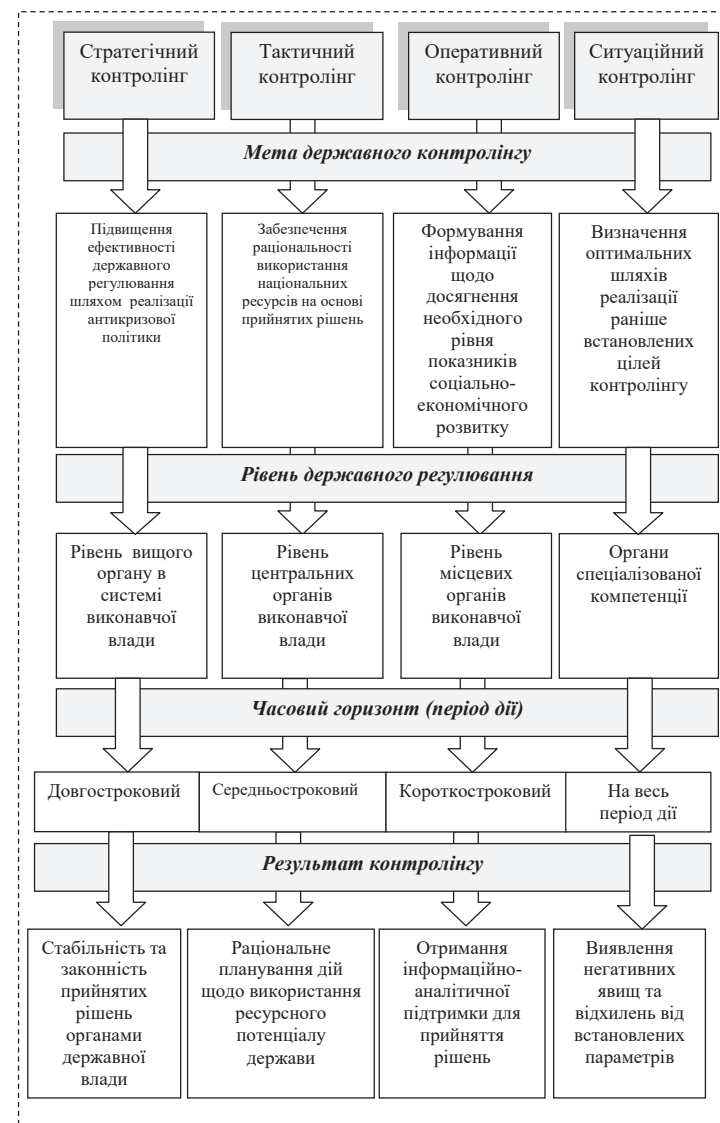


Рис. 4. Характеристика видів державного контролінгу в сучасних умовах

також аналіз та оцінка отриманих показників дають можливість скорегувати майбутні управлінські рішення суб'єктів макроекономічного середовища для запобігання та профілактики порушень.

Роль соціального контролінгу підкреслюється прагненням держави до європейських стандартів життя та добробуту населення, у тому числі щодо питань шкільної та вищої освіти, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення тощо. Крім матеріальних соціальних результатів, виокремлюють ступінь задоволення моральних, духовних та культурних потреб суспільства, а саме: належний відпочинок, інтелектуальний розвиток, можливість відвідувати підприємства і організації культури (театри, музеї та інш.), знайомитися з інноваційними продуктами в сфері техніки та комунікацій тощо.

В свою чергу, метою екологічного контролінгу є виявлення та оцінка екологічні проблеми, формування механізмів їх вирішення, аналіз стану екологічності щодо діяльності суб'єктів мікросередовища.

Враховуючи сфери застосування, державний контролінг поділяється на ресурсний контролінг, проектний, інвестиційно-інноваційний та контролінг якості управління.

Загальною метою ресурсного контролінгу є підвищення належного рівня ефективності використання ресурсів в державі, враховуючи потенціальні можливості та потреби.

Проектний контролінг, на думку деяких науковців, забезпечує розробку прогнозних програм (проектів) та здійснює моделювання різних варіантів пріоритетного вирішення наслідків щодо реалізації визначених програм (проектів) з можливістю коригування дій суб'єктів виконання.

Крім того, інвестиційно-інноваційний контролінг в системі державного управління повинен здійснювати вибірку найбільш ефективних міжнародних та національних інвестиційних проектів, які містять інноваційні елементи, та наближати їх реалізацію, спрямовуючи діяльність суб'єктів макро- та мікросередовища й відповідних державних інститутів.

Групування державного контролінгу за рівнем впливу виокремлює наступні види: централізований та децентралізований контролінг.

Централізований контролінг – надає підтримку адміністративному керівництву вищого рівня щодо здійсненні загального управління та координації діяльності управлінських структур нижчого рівня та їх структурних підрозділів;

Перерозподіл управлінських повноважень та відповідальності за прийняті рішення на нижчу ланку в межах децентралізації управління з метою контролю та оцінки якості державного регулювання можлива за умови пристосування системи контролінгу до вимог сучасного макроекономічного простору. При цьому за допомогою раціональної інтеграції методів контролінгу можливо здійснювати випереджувальне вирішення важливих питань на мезо- та макрорівнях.

В залежності від рівня управління виділяють інституційний контролінг, який спрямований на інформаційно-аналітичне забезпечення та оцінку діяльності державних інституцій на макрорівні, та муніципальний контролінг, метою якого є підвищення ефективності державного регулювання фінансово-економічних процесів на мезорівні, враховуючи сучасні методичні прийоми та підходи.

Інформаційно-контрольний простір – це територія функціонування державних інституцій, які впроваджують систему контролінгу та характеризуються змістовими складовими, окремими об'єктами та суб'єктами макроекономічного середовища.

Необхідно підкреслити, що державний економічний контролінг – це функція державного регулювання, яка здійснює аналіз, оцінку, перевірку, спрямованість діяльності суб'єктів макроекономічного середовища з точки зору законності та ефективності прийнятих рішень та реалізації дій, враховуючи національний стратегічний спектр розвитку. Релевантність завдань, чіткість постановки цілей, оцінка зовнішніх та внутрішніх чинників, застосування ефективних методів та інструментів підвищує значущість та необхідність державного економічного контролінгу.

Формулювання ключових аспектів щодо підвищення ефективності контролінгу в системі державного регулювання підкреслює необхідність розвитку науково-методологічних підходів, особливо щодо сучасного методичного забезпечення.

При цьому важливим етапом є синтез кількох методів, які не тільки доповнюють один одного, але й дають можливість зосередитись на вирішенні стратегічних завдань економічного, фінансового, соціального, екологічного характеру.

Таким чином, необхідним стає одночасне застосування наступних принципів, а саме: гнучкості методичного інструментарію та швидкості

їх адаптації до факторів впливу; стабільності та обґрунтованості нормативно-правового забезпечення та об'єктивності й законності дій суб'єктів макро- та мікросередовища для забезпечення високої результативності всієї системи державного контролінгу.

Застосування в державному регулюванні стратегічного контролінгу є важливим аспектом високої ефективності та досягнення поставлених завдань, враховуючи спрямованість національної економіки на євроінтеграцію.

Таким чином, обґрунтування застосування та перспективності використання стратегічного контролінгу в системі державного регулювання національного макроекономічного середовища визначається наступними позиціями:

- євроінтеграційні процеси вимагають забезпечення належного рівня системи державного регулювання фінансово-економічних та соціальних процесів за допомогою сучасного інформаційно-аналітичного інструментарію;

- сучасні внутрішньо-економічні та політичні реформи вимагають від системи державного інституційного регулювання належної оцінки, з якісною орієнтацією, фінансового стану, динаміки і механізмів розвитку національного макроекономічного середовища;

- для формування стратегічних та пріоритетних цільових програм, необхідним є формуванням дієвого аналітичного механізму оцінки ефективності функціонування системи державного регулювання;

- система державного регулювання та управління, в умовах європейського розвитку національного простору, не забезпечена інформаційно-аналітичними макроекономічними індикаторами за наступних умов: відсутність якісної транспарентності у макроекономічному середовищі; функції та методичний інструментарій у системі інституційного регулювання носить періодичний, інтуїтивний, невизначений, семантичний та емерджентний характер; відсутня соціально-мотиваційна спрямованість деяких суб'єктів.

В умовах глобалізації та євроінтеграції національної економіки, а також прагнення до міжнародних соціальних стандартів, від належного рівня системи контролінгу залежить стан та якість державного регулювання соціально-економічними процесами, з урахуванням гармонічного та збалансованого поєднання адміністративних та ринкових механізмів.

Слід зазначити, що неефективне збільшення апарату управління, а також дублювання окремими органами державної влади функцій державного контролінгу найчастіше призводить до втрати необхідних результатів контролінгу, які повинні удосконалювати систему державного регулювання національної економіки.

В свою чергу, контрольні заходи, які є сегментом системи контролінгу, спрямовані виявляти, попереджати та припиняти порушення в сфері діяльності державних органів влади, що сприяє не тільки збалансованості інтересів суб'єктів, але й дає можливість реалізації стратегічних завдань розвитку національної економіки.

Формування суперечностей між окремими державними інститутами негативно впливає на їх загальну діяльність та особисту результативність, ускладнюючи при цьому процес впровадження реформ, спрямованих на досягнення європейських стандартів розвитку не тільки фінансово-економічних, але й соціальних процесів.

Таким чином, на підставі теоретичного обґрунтування, конструктивного та цілеспрямованого підходу зазначимо, що стратегічний контролінг – це практичний інструмент в системі державного регулювання, який формує належну інформаційно-аналітичну підтримку інституційних функцій з метою забезпечення ефективного функціонування та пріоритетного стратегічного розвитку макроекономічного середовища під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Державний контролінг – це система забезпечення інформаційно-аналітичної підтримки напрямків державного регулювання національного макроекономічного середовища. Державний інституційний контролінг забезпечить трансформаційні процеси в системі державного регулювання національної економіки в умовах європейської спрямованості країни за рахунок формування сучасної інструментальної підтримки макроекономічної системи з метою оперативного попередження, ідентифікації та усунення негативних явищ, враховуючи ендогенні та екзогенні фактори впливу.

В свою чергу, стратегічний контролінг в системі державного регулювання спрямований на контроль за процесом досягнення стратегічних завдань та цілей, що в свою чергу потребує детального та ґрунтового дослідження.

РОЗДІЛ 22

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Борщ В.І.*

*магістр,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Тімкова О.С.*

Дуже важливе місце на підприємствах готельно-ресторанної діяльності займає питання якості. Без якісного обслуговування готель не здатний досягти своїх головних цілей. Історія розвитку різних готельних корпорацій і мереж, як правило, свідчить про те, що отримання прибутку є результатом надання послуг високої якості. Перед готелем стоїть завдання надання і підтримки якості обслуговування на належному рівні, своєчасного усунення недоліків у наданні послуг, розробки стратегії поліпшення обслуговування.

Якість – це сукупність характеристик продукції або послуги, що стосуються її здатності задовольнити встановлені і передбачувані потреби [1, с. 24].

З погляду бізнесу готель представляє собою підприємство з виробництва і надання послуг (готельного продукту) комерційної гостинності, що пропонує свої зручності і сервіс споживачу.

Ця концепція включає в себе наступні фактори:

1) місце розташування, від якого залежить зручність доступу до готелю і привабливість інфраструктури для гостя, що залежить багато в чому і від мети відвідування (бізнес, відпочинок, навчання тощо);

2) засоби обслуговування (зручності) – спальні, ресторани, бари, рекреаційні зручності, – доступні для клієнтів і диференційовані по типах, розмірах, цінах;

3) рівень сервісу, який включає асортимент послуг, наявність різноманітних видів зручностей, їхній стиль і якість, що сприяє задоволенню потреб клієнтів;

4) імідж – забезпечення сприятливого враження щодо готельного підприємства, відомого клієнтам, з метою популяризації та реклами. Імідж готелю визначається його місцем розташування, послугами і зручностями, що пропонуються, зовнішнім сприйняттям і внутрішньою атмосферою готелю, кваліфікацією обслуговуючого персоналу;

5) ціна – виражає вартість обслуговування та послуг, що надаються.

Послуги розміщення розглядаються як специфічний готельний продукт, який можна придбати за допомогою обмінних угод, що не припускають володіння, а тільки доступ до нього і його використання у визначений час і у визначеному місці.

Послуга – дія, результат якої споживається в процесі її виконання. Специфіка готелів полягає в тому, що проблеми, які стосуються виробництва, потребують миттєвої реакції. В сучасних умовах клієнти вимагають дуже швидкого обслуговування (цей фактор є основною умовою під час вибору готелю). Час надання ряду послуг вимірюється не тижнями і днями, а годинами і навіть хвилинами.

Філософією ведення бізнесу є маркетинг. Це передбачає, що безупинної прибутковості можна досягти при зіставленні, передбаченні і задоволенні потреб і бажань споживачів.

Особливістю основного готельного продукту – готельного номера – є його фіксованість у часі і просторі.

Попит на готельний продукт коливається щодня, дуже залежить від сезону. У результаті чого готелі можуть «пустувати» під час падіння попиту чи бути переповненими на піку сезону.

Значна частина капіталу інвестується в основні засоби готелю, пов'язані з її довгостроковою діяльністю, підвищує постійні витрати, які необхідно покривати незалежно від обсягу діяльності.

Для успішної діяльності готелю необхідне урахування наступних факторів:

- правильне розташування;
- скориговані потужності;
- високий рівень утилізації.

Готельне господарство займає основне місце в туризмі. Потоки туристів безпосередньо залежать від розміру даного сектора індустрії і якості пропонуваного місця проживання.

Якість місць проживання й обслуговування клієнтів забезпечується ефективною діяльністю персоналу і є визначальною для успіхів усієї галузі туризму.

Якість готельних послуг – це відповідність наданих послуг очікуваному або встановленому стандарту.

Існує наступна стратегія управління якістю послуг:

- 1) забезпечення якості розуміється не як технічна функція, реалізована підрозділом, а як систематичний процес, що пронизує всю організаційну структуру фірми;
- 2) новому поняттю якості повинна відповідати певна організаційна структура підприємства;
- 3) питання якості актуальні не тільки в рамках виробничого циклу, а й у процесі розробок, маркетингу і обслуговування;
- 4) якість повинна бути орієнтованою на задоволення вимог споживача, а не виробника;
- 5) підвищення якості вимагає застосування нової технології надання послуг, починаючи з автоматизації проектування і закінчуючи автоматизованими вимірюваннями в процесі контролю якості;
- 6) всеосяжне підвищення якості досягається тільки зацікавленою участю всіх працівників – від виконавця до керівника фірми.

Усе це можна здійснити тільки тоді, коли діє чітко організована система управління якістю, що направлена на інтереси споживачів та зачіпає всі підрозділи і прийнятна для всього персоналу.

Якість, як основна стратегічна мета діяльності підприємств готельного господарства, призначається вищим керівництвом. При цьому встановлюються конкретні задачі і виділяються кошти для їх вирішення. Оскільки вимоги до якості визначає споживач, не існує такого поняття, як постійний рівень якості. Підвищення якості – безперервний процес, що потребує постійного контролю.

Системи розробки нових послуг підприємств готельного господарства повинні містити ряд основних положень, що представлені на рисунку 1.



Рис. 1. Основні положення системи розробки нових послуг підприємств готельного господарства

Управлінська діяльність у готельному господарстві є специфічним різновидом трудового процесу з функціональною неоднорідністю. Функціональні аспекти управлінської діяльності відзначаються евристичністю, адміністративністю і операторністю. Досягнення і підтримка певного рівня якості послуг в готелі залежить від системного підходу до управління нею, який покликаний забезпечити розуміння і задоволення потреб споживача. Досягнення певного рівня якості робить необхідним дотримання принципів якості на всіх рівнях у готелі, а також постійний аналіз і поліпшення створеної системи управління якістю. Остання заснована на зворотному зв'язку сприйняття споживачами надання послуг.

Успішне здійснення управління якістю на етапі надання послуг створює значні можливості для:

- поліпшення надання послуг і задоволення вимог споживача;
- підвищення продуктивності, ефективності і скорочення витрат;
- розширення ринку.

Для досягнення цих переваг у системі якості послуг повинні також враховуватися аспекти людського фактору, який залучено до надання послуги, за допомогою:

- управління соціальними процесами, що пов'язані з наданням послуг;
- взаємодії людей як однієї з вирішальних складових частин якості послуг;
- визнання важливості сприйняття образу, що склався у споживача про готель, культуру та процес надання послуг;
- розвитку вмінь і здатностей персоналу;
- стимулювання зацікавленості персоналу у підвищенні якості і задоволенні очікувань споживача.

Евристичність управлінської роботи у сфері готельно-ресторанної діяльності полягає в тому, що вона має виражений творчий характер, пов'язана з визначенням завдань, аналізом ситуацій, пошуком шляхів щодо вирішення проблем.

Адміністративність управлінської праці у готельному господарстві полягає у цілеспрямованому впливі керівництва підприємств на діяльність підлеглих з метою виконання ними поставлених завдань.

Операторність праці зумовлюється виконанням стереотипних операцій, необхідних для інформаційного забезпечення процесу управління.

Вчені і практики за кордоном пов'язують сучасні методи управління якістю з методологією TQM (Total Quality Management) – загальним всеосяжним менеджментом якості.

Використовуються такі концепції менеджменту якості, що характеризують різні об'єкти і методи управління, вирішення різних проблем, пов'язаних з якістю послуг і підвищення конкурентоздатності готелів.

Якість можна представити у вигляді піраміди (рис. 2). На верхівці піраміди знаходиться TQM, що має на меті високу якість всієї роботи для досягнення необхідної якості послуг. Насамперед ця робота пов'язана з забезпеченням високого організаційно-технічного рівня надання послуг, необхідних умов праці. Якість роботи включає обґрунтованість прийнятих управлінських рішень, систему планування.

Формування якості послуги починається на стадії її проектування. Так, у фазі дослідження розробляють принципи надання нових для готелю послуг, проводять підготовку готелю до надання їх клієнтам.



Рис. 2. Піраміда якості

Якість роботи безпосередньо пов'язана із забезпеченням функціонування готелю. Це якість керівництва і управління (планування, аналіз, контроль). Від якості планування (розробки стратегії, системи планів) залежить досягнення поставлених цілей і якість готельних послуг.

Для того, щоб менеджмент підприємства надавав якісні послуги з проживання, система управління повинна бути конкурентоспроможною та володіти певними характеристиками, а саме:

- 1) обмежена кількість рівнів управління;
- 2) компактні підрозділи, що укомплектовані кваліфікованими фахівцями;
- 3) виробництво послуг проживання й надання додаткових послуг повинні бути орієнтовані на задоволення вимог споживача.

Якість менеджменту підприємств готельного господарства реалізується через особливі функціональні обов'язки менеджерів. По-перше, менеджери встановлюють цілі, визначають конкретні завдання в кожній групі цілей і через доведення їх до інших працівників підприємства, від роботи яких залежить досягнення цих цілей,

забезпечують ефективність діяльності підприємства. По-друге, менеджери виконують організаційну функцію, аналізуючи діяльність й приймаючи рішення, необхідні для досягнення цілей. Вони групують проблеми та займаються підбором працівників для їх виконання. По-третє, менеджери підтримують постійні комунікаційні процеси в колективі з урахуванням мотивації та стимулювання, аналізу, оцінки й інтерпретації результатів роботи кожного працівника підприємства. Менеджери сприяють професійному зростанню працівників, включаючи себе особисто.

Якість менеджменту в готельному господарстві реалізується шляхом виконання окремих виробничих процесів в структурних підрозділах на основі їх взаємодії. Надаючи основну послугу – послугу проживання – підприємства готельного господарства надають також і додаткові платні і безкоштовні послуги.

При належному забезпеченні якості менеджменту на підприємствах готельного господарства дотримуються специфічних принципів, які відрізняють ці підприємства від підприємств інших сфер діяльності. Принципи надані у таблиці 1.

Реалізація зазначених принципів в діяльності підприємств дозволяє знизити витрати на виробництво послуг, на які припадає значна питома вага у загальній собівартості послуг готельного господарства. Використання у практичній діяльності принципів якості менеджменту підтверджує особливість і неординарність цієї галузі та її відмінність від інших сфер діяльності.

Якість, після ціни, є другим основним інструментом, який формує структуру пропозиції на ринку. Якість є ключовим чинником, що сприяє поліпшенню конкурентоспроможності туристичних продуктів внаслідок постійного підвищення її рівня. Це зумовлено необхідністю пристосування пропозиції до потреб туристів. Під рівнем якості, з огляду на безупинну диверсифікацію людських потреб, розуміють (як споживачі, так і виробники) один із найважливіших ефектів усіх видів діяльності, особливо у сфері послуг.

З огляду на диференційований характер виробництва у готельно-ресторанному бізнесі та необхідність тривалого контакту обслуговуючого персоналу із споживачами постає проблема якісного обслуговування в умовах жорсткої конкуренції, що перетворюється на

Таблиця 1. Специфічні принципи готельного господарства

Принцип	Зміст принципу
Принцип обумовленості функцій управління персоналом цілям виробництва	функції управління персоналом формуються і змінюються не довільно, а відповідно до потреб і цілей виробництва
Принцип потенційних імітацій	тимчасова відсутність окремих працівників не повинна переривати процес здійснення виробничих операцій
Принцип економічності	передбачає найбільш ефективну й економічну організацію технологічних процесів, зниження витрат на одиницю послуг, пропонованих підприємством
Принцип прогресивності та перспективності	при організації технологічних процесів, укомплектуванні їх обладнанням і засобами праці необхідно враховувати перспективи розвитку підприємства і можливість впровадження прогресивних технологій у виробництво послуг
Принцип комплексності	на підприємствах готельного господарства необхідно враховувати всі чинники, які впливають на організацію процесів надання послуг
Принцип оперативності та оперативного реагування	при виході з ладу окремого ланцюга в процесі надання послуг у стислий термін ліквідується виникла ситуація
Принцип оптимальності	передбачає обрання найраціональнішого варіанту для конкретних умов організаційної діяльності підприємства
Принцип ієрархічності	цей принцип регулює управлінську взаємодію у вертикальних структурах апарату управління
Принцип автономності	передбачає, що у будь-яких горизонтальних і вертикальних структурах управління організацією виробництва послуг повинна забезпечуватись раціональна автономність структурних підрозділів або окремих керівників
Принцип узгодженості	всі структурні підрозділи підприємства готельного господарства повинні узгоджувати свої дії
Принцип комфортності	при організації технологічних процесів на підприємствах повинен забезпечуватись максимум зручностей для їх виконання
Принцип єдності управління	незалежно від організаційної структури підприємства, ступеня децентралізації й делегування повноважень один керівник повинен нести повну й абсолютну відповідальність за роботу всього колективу
Принцип диференціації робіт	різні види робіт мають різні характеристики, що необхідно враховувати при поділі виробничих процесів між працівниками.

Джерело: розроблено авторами

основний аспект функціонування готельних підприємств на ринку. Це знаходить своє відображення у маркетинговій концепції, особливо в ідеї інформативного маркетингу.

Суттєвим елементом сукупності дій, що спрямовані на підвищення рівня якості послуг сфери туризму, є якість обслуговування клієнта. Обслуговуючий персонал має безпосередній вплив на споживачів і допомагає налагоджувати тривалі зв'язки з підприємством. Особлива роль персоналу полягає у співпраці клієнта під час створення спільної вартості та якості продукту.

Якість обслуговування клієнта стає одним із найважливіших чинників, які вирізняють підприємства у конкурентній боротьбі. Пропозиція туристу послуги бажаної якості вимагає застосування не лише відповідних виробничих чинників, процедур, прийомів та технології, а також відповідного рівня кваліфікації працівників.

Клієнти стають все більше вимогливими і прагнуть щоразу вищого стандарту обслуговування.

Обслуговування клієнта – це надійне, гарантоване надання клієнтові благ і послуг в обумовленому місці й часі, відповідно до сподівань клієнта. Окрім цього, це сукупність дій окремих складових елементів господарюючого суб'єкта, який бере участь у наданні благ і послуг у спосіб, що відповідає сподіванням клієнта і забезпечує досягнення основних цілей фірми. Обслуговування клієнта охоплює виконання замовлення, комунікацію з клієнтом перед, під час і після продажу, посередництво та усунення недоліків.

Виконання сподівань клієнта має бути однією з основних цілей підприємств готельно-ресторанної діяльності. Надзвичайно важлива роль у досягненні якісних цілей на туристичному підприємстві належить персоналу фірми, який безпосередньо обслуговує покупців, допоміжному персоналу, а також керівництву підприємства. Підготовка кадрів з обслуговування клієнтів виявляється у відповідному їх доборі, навчанні та мотивації. Персонал першої лінії є своєрідною візитівкою готельного підприємства у контактах з клієнтами. Він має добре орієнтуватися у сфері предмета надання послуг.

Згідно зі стандартами ДСТУ ISO 9000 підготовка у сфері якості має охоплювати всі рівні персоналу організації. Кожний працівник підприємства, незалежно від того, на якій сходинці службової ієрархії

він перебуває, повинен розуміти покладені на нього обов'язки у сфері якості, мати уявлення про свою роль у системі якості та наслідки незадовільної праці.

Отже, проблематику якості у готельно-ресторанному бізнесі, подібно як і в інших секторах послуг, потрібно аналізувати у двох напрямках: – якість послуги – шляхом оцінки її параметрів, формуючи потреби споживачів; – якість обслуговування – за посередництвом оцінки стану зв'язків компанії зі споживачами послуг, передусім персоналу, який обслуговує клієнтів.

Література

1. Босовська М. В. Удосконалення організаційно-правового механізму управління якістю послуг у готельному господарстві. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Туризм і готельне господарство*. 2010. С. 200-205.
2. Дубодєлова А. В. Система управління якістю готельних послуг: методологічні аспекти. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 611 : Проблеми економіки та управління. С. 130–134.
3. Опанащук О. Я. Формування системи послуг у готельному господарстві України. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : 08.00.04. Львів, 2009. 23 с.

РОЗДІЛ 23

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Селіванова Н.М.

Динамічний розвиток будь-якого промислового підприємства залежить від добре налагодженої та ефективної системи управління, що, в свою чергу, забезпечує підприємству економічну стабільність, високу конкурентоспроможність та зростання і стійкість фінансового становища. Разом з цим, система управління теж потребує постійного вдосконалення та впровадження нових методів та підходів. За таких умов особливої актуальності набуває впровадження на підприємствах України контролінгу, обліково-інформаційне забезпечення якого дозволяє поєднати на різних рівнях управління планування, облік, калькулювання, аналіз та контроль, надає можливості управління витратами на різних стадіях життєвого циклу виробів, органічного поєднання зниження витрат з досягненням високої якості готової продукції.

Насамперед, контролінг поєднує сукупність завдань з обліку і фінансів, а контролер – це за функціональними обов'язками головний бухгалтер. З економічної точки зору, однією з основних цілей підприємства є отримання прибутку, але цілі його розвитку можуть бути іншими, зокрема, опанування певного ринку, усунення конкурентів, тоді контролінг орієнтує зусилля підприємства в напрямку цих цілей. Зокрема, провідні науковці з контролінгу, такі як Р. Манн та З.Майєр визначають його як систему управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства, тобто в економічному

відношенні, з деякою долею умовності, як систему управління розвитком підприємства [1]. Схематично це можна зобразити у такий спосіб (рис. 1):



Рис. 1. Еволюція тлумачення поняття контролінгу

Джерело: удосконалено автором на підставі [2; 3; 4]

Між вченими не існує єдиного підходу до розуміння терміну «контролінг», тому доцільно розглянути різні його тлумачення (табл. 1).

Отже, як видно з табл. 1, автори не мають єдиного тлумачення терміну контролінг. Контролінг розглядають, як: елемент антикризового фінансового управління, систему управління, технологію управління, концепцію забезпечення розвитку підприємства, технологію управління.

На нашу думку, контролінг – це підсистема системи управління підприємством, головним завданням якої є інтеграція даних фінансового та управлінського обліків з метою планування довгострокової концепції розвитку, яка надає можливість оперативно впливати на поточні зміни в діяльності підприємства. Тобто система контролінгу дозволяє, як довгострокове планування так оперативне реагування на поточні відхилення від плану. Система контролінгу забезпечує керівництво підприємства інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, як поточних так і перспективних.

Нажаль, на підприємствах України контролінг поки не набрав особливої популярності, лише одиниці розробили та впровадили систему контролінгу. Причинами цьому є:

- відсутність в нормативно правових актах терміну «контролінг»;
- відсутність методичних рекомендацій щодо розробки та впровадження системи контролінгу;
- слабо розвинута система управлінського обліку на більшості підприємств;

Таблиця 1. Узагальнення варіантів розкриття терміну «контролінг»

Автор	Визначення терміну «контролінг»
Варфоломєєва К.О. [5]	Інформаційно-регулююча система менеджменту, до складу якої входять методична й інструментальна база, математико-аналітичний апарат моделювання й прогнозування для підтримки функцій менеджменту, оцінки ситуації й прийняття управлінських рішень, а також система підтримки прийняття рішень, орієнтована на сукупність можливостей підприємства й здатна адаптувати структуру системи управління підприємством до умов, що змінюються
Григораш І.О. [6]	Система управління діяльністю підприємства, що інтегрує, координує та спрямовує діяльність усіх підрозділів на досягнення короткострокових та довгострокових цілей
Давидович І.Є. [7]	Спеціально сконструйована система на основі інтеграції методів планування, обліку, аналізу, нормування, контролю та управління, яка забезпечує отримання, опрацювання та узагальнення інформації про діяльність підприємства
Здрак О.Я. [8]	Завершена концепція забезпечення ефективної діяльності та розвитку підприємства, вузлові компоненти якої (планування, організаційна структура, інформаційне забезпечення, контроль) системно взаємопов'язані між собою і спрямовані на досягнення мети конкретного об'єкта
Масленніков Є.І. [9]	Контролінг – це процес на підприємстві який дає можливість виявити відхилення від прийнятих і затверджених процедур, положень, правил та надати оцінку наслідків цих відхилень, конкретизувати їх за ступенем участі в них працівників промислового підприємства
Оліфіров О.В. [10]	Орієнтована на результат (матеріальний, вартісний, соціальний) технологія управління підприємницькою і маркетинговою діяльністю підприємства
Пушкар М.С. [11]	Концепція ефективного управління економічним об'єктом з метою забезпечення його сталого і тривалого існування в постійно змінюваному середовищі
Терещенко О.О. [12]	Елемент антикризового фінансового управління; побудована на комплексі спеціальних методів та інструментів особлива функціональна система, що забезпечує менеджмент підприємства, зокрема фінансовий, базовою інформацією для прийняття управлінських рішень.

– слабо розвинута система внутрішнього контролю на більшості підприємств;

– недостатня кількість висококваліфікованих фахівців в системах управління підприємствами [13].

Окрім того, більшість керівників підприємств України не бачать необхідності вести окрім фінансового обліку управлінський, не кажучи уже про впровадження системи контролінгу.

Система контролінгу може бути ефективною лише за умови функціонування на підприємстві ефективних систем фінансового обліку, управлінського обліку та внутрішнього контролю. Створення даних систем потребує від підприємств значних вкладень коштів на побудову (оренду) офісів для працівників служб фінансового та управлінського обліку та служби внутрішнього контролю, облаштування цих офісів, виплату заробітної плати працівникам даних служб, розробку (покупку) програмного забезпечення, яке б задовольняло потреби даних фахівців.

Доволі висока вартість створення ефективної системи контролінгу та відсутність висококваліфікованих кадрів на більшості підприємств практично унеможлиблює впровадження систем контролінгу на них, особливо на представниках малого та середнього бізнесу.

Ефективне управління господарською діяльністю підприємства вимагає підвищення якості формування системи внутрішнього контролю. Найважливішою складовою системи контролю на підприємствах є контроль витрат. Стратегічне управління витратами потребує надійного обліково-інформаційного забезпечення системи контролінгу з метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо витрат підприємства. Функціонування контролінгу надає інформацію для визначення стратегії та прогнозування майбутніх процесів і результатів діяльності підприємства; контролю за поточною діяльністю; оптимізації витрат; оцінки ефективності діяльності та зниження суб'єктивності при прийнятті рішень [14].

Інформація, яку одержує підсистема контролінгу витрат для прийняття рішень про їхню оптимізацію, повинна бути достовірною і наочною, вчасно надходити тільки на ті рівні управління, де приймаються відповідні рішення. Інформація має бути аналітичною, тобто відповідати таким якісним показникам: повнота потрібної для аналізу інформації; універсальність інформації щодо можливості отримання потрібних показників; рівень зіставлення інформації з різних джерел; рівень достовірності інформації; рівень своєчасності отримання інформації; гнучкість в коригуванні інформації; рівень готовності до формалізованої

обробки; трудомісткість заповнення облікових форм і їх оброблення; рівень взаємної відповідності різних типів інформації [15].

Інформація, яку використовують в процесі контролінгу витрат має відповідати певним критеріям і задовольняти вимоги зовнішніх і внутрішніх користувачів. В табл. 2 розглянуто основні вимоги до якісної оцінки інформації.

Таблиця 2. Вимоги до якості інформації

Вимоги	Автор					
	Бондар М. [16]	Ветлугіна І. [17]	Ванькович Д. [18]	Кіндрацька Г. [19]	Круп'як Т. [20]	Аврова І. [21]
Актуальність		+		+		
Адресованість		+				+
Доречність				+		
Достовірність	+	+	+		+	
Доступність	+	+	+			
Зіставність				+		+
Змістовність	+					
Зрозумілість				+		
Комплексність		+				
Конкретність				+		
Незаангажованість			+			
Неперервність				+		
Об'єктивність					+	+
Оперативність			+	+		+
Періодичність	+					
Рентабельність	+		+			
Своєчасність	+	+	+		+	
Стійкість	+	+				
Точність	+	+		+		+
Цінність			+			

Отже, як видно з табл. 2 на думку більшості авторів основними вимогами до якості інформації є: достовірність, доступність,

оперативність, своєчасність та точність. Такі вимоги до інформації про витрати у підсумку дозволяють менеджменту підприємств приймати виважені і всебічно обґрунтовані управлінські рішення, що стосуються контролінгу витрат.

Інформаційне забезпечення управління пов'язане зі збором, накопиченням, збереженням та аналізом інформації, яка необхідна для функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством. Інформаційне забезпечення управління – це сукупність реалізованих рішень щодо обсягів інформації, її якісного та кількісного складу, розміщення і форм організації [22].

Основні складові обліково-інформаційного забезпечення контролінгу витрат підприємства можна розподілити на наступні блоки:

- інституційний;
- планово-організаційний;
- контрольно-мотиваційний;
- обліково-аналітичний.

Кожен з наведених блоків безпосередньо впливає на процеси контролінгу витрат, причому процеси взаємодії відбуваються за рахунок потоків інформації у межах загального інформаційного середовища управління витратами. Для деталізації впливів у межах конкретного блоку наведемо розширену їх характеристику.

Інституційний блок містить нормативні положення загальнодержавного та місцевого рівнів, які регламентують основні процедури обліково-інформаційного забезпечення контролінгу витрат.

Планово-організаційний блок містить інформацію про особливості стратегічного і оперативного планування витрат і організацію цього процесу безпосередньо на підприємстві.

Контрольно-мотиваційний блок містить інформацію про мотивацію та зацікавленість сторін у сфері управління витратами і особливості організації системи контролю як за функціонування системи контролінгу витрат, так і системи контролю досягнення власних цілей.

Обліково-аналітичний блок формалізує інформацію про витрати у різних аспектах, відповідно до цільових запитів користувачів, а також надає можливість поглиблено аналізувати процеси контролінгу витрат. При цьому використовуються інформаційні потоки, що відображені у звітності і які фіксують стан управлінської діяльності у сфері

управління витратами не абстрактно, а використовуючи реальні факти подій і їх облікове відображення [5].

Розглядаючи контролінг як цілісну систему управління процесом досягнення цілей організації, слід вказати на те, що він має стати функціонально відокремленим напрямом економічної роботи в організації, який пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної інформативної функції для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень [23].

Найбільш важливими елементами обліково-інформаційного забезпечення контролінгу витрат на підприємстві є дані фінансового обліку, управлінського обліку, а також внутрішнього контролю.

Ґрунтуючись на даних фінансового обліку, як на джерелі інформації, служба контролінгу вивчає явища і процеси на підприємстві, виявляє «слабкі місця», порівнює фактичні показники із запланованими та аналізує причини відхилень, а також пропонує заходи щодо поліпшення ситуації на підприємстві. Розробкою концепцій ефективного управління контролінг реалізує інформаційні потреби менеджерів щодо низки проблем з планування, контролю та забезпечення інформацією. У його діяльності переважають елементи планування на основі знань процесів на підприємстві та зовнішнього середовища, а також інформаційних технологій.

Існує багато дискусій серед вчених, щодо широти понять «управлінський облік» та «контролінг». Оскільки вітчизняна термінологія поки що не вироблена, у нас використовують обидва терміни: і контролінг, і управлінський облік. Проте термін «контролінг» більш інформаційний і ємкий, він передає характер цього сучасного явища в управлінні і містить в собі не тільки чисто облікові функції, але і весь спектр управління процесом досягнення кінцевої мети і результатів фірми [24]. При цьому слід зазначити, система контролінгу повинна охоплювати не тільки поточні завдання, але й довгострокову перспективу розвитку підприємства. Необхідно передбачити адаптацію стратегічних завдань суб'єкта підприємницької діяльності до умов зовнішнього середовища, узгодження оперативних планів із стратегічними планами розвитку системи, створення системи контролю виконання планових показників, внесення необхідних змін при виявленні відхилень, створення гнучкої системи управління підприємством. Таким чином,

контролінг повинен забезпечувати методичну і інструментальну базу для підтримки функцій управління суб'єктом підприємницької діяльності, які, як відомо складаються з планування, організації, контролю, координації, мотивації, а також оцінки внутрішніх та зовнішніх умов при прийнятті управлінських рішень [25].

Управлінський облік в системі контролінгу повинен характеризуватися:

- оперативністю при наданні інформації керівництву;
- складанням щотижневих, а іноді й щоденних звітів;
- можливістю деталізації інформації до того ступеня, поки вигода від отриманої інформації є вищою, ніж затрати на її отримання;
- аналізом результатів господарської діяльності та планування її на наступні звітні періоди.

Управлінський облік ведеться на підприємстві в цілому, за структурними складовими, за проектами, за номенклатурою. Він дозволяє проводити аналіз господарської діяльності, ділити витрати на прямі і накладні, виявляти і ліквідувати ті суми витрат, які не обґрунтовані, а також створювати найбільш ефективну систему оплати праці, яка стимулює діяльність працівників у потрібному напрямі.

Специфіка управлінського обліку як складової частини контролінгу особливо просліджується у групуванні й обліку витрат, пов'язаних із випуском і реалізацією продукції. Контроль в його сучасному вигляді однозначно і повністю заперечує необхідність планування й обліку всіх витрат, доцільність калькулювання за повною собівартістю. Він базується на системі «директ-костинг», яка визначає реальну вартість товарів і послуг незалежно від умовно-постійних витрат (витрати на утримання апарату управління, експлуатаційні витрати та ін.). Витрати групуються і враховуються за видами продукції та структурними підрозділами, які несуть витрати. Рівень доходу допомагає менеджеру вирішити, який вид діяльності варто розвивати. При орієнтації на прибуток за рахунок скорочення статей собівартості продукції та послуг спрощується її нормування, облік, контроль і до того ж покращується облік і контроль умовно-постійних, накладних витрат, оскільки їх сума за конкретний період показується у звіті окремим рядком, що наглядно демонструє їх вплив на величину прибутку підприємства [26].

Контроль, як функціональна складова системи контролінгу витрат, зорієнтований на перевірку витрат, що визнані в обліку, відображені в

звітності тощо. Увага зосереджена на перевірці структурних підрозділів чи підприємства в цілому, на перевірці інших контрольних систем підприємства щодо доцільності здійснення витрат, їх законності, обґрунтованості, правильності віднесення на об'єкти та правильності застосування способу розподілу витрат, правильності визначення собівартості продукції (робіт, послуг, товарів), правдивості відображення в інформаційній системі підприємства. Тобто основною метою контролю витрат в системі контролінгу є перевірка достовірності фактично досягнутих витрат, а також виявлення порушень чи помилок при їх виникненні та простеженні до об'єктів витрат [27].

В загальному схема обліково-інформаційного забезпечення контролінгу витрат підприємства відображена на рис. 2.



Рис. 2. Схема обліково-інформаційного забезпечення контролінгу витрат підприємства

Основою організації облікової інформації для цілей контролінгу є облікова політика, вона надає можливість підприємству оптимально поєднати власну ініціативу з державним регулюванням в питанні ведення та організації бухгалтерського обліку. Ретельно продумана

облікова політика забезпечує ефективну фінансово-господарську діяльність підприємства, а також максимальний ефект від ведення обліку.

Основою для прийняття рішень про облікову політику має бути формування повної, достовірної, правдивої інформації, яка максимально ефективно розкривала б інформацію про діяльність підприємства для зацікавлених осіб-користувачів.

Розробляючи методи і принципи облікової політики, підприємства повинні враховувати її вплив на суми визнаних витрат або доходів, фінансові результати. Як правило, облікова політика, сформована підприємством, уточнює моменти визнання витрат і сприяє поданням достовірної фінансової інформації [28].

При формуванні системи обліку витрат необхідно розглянути нормативно-правове забезпечення обліку витрат виробництва (табл. 3).

Таблиця 3. Нормативно-правове забезпечення обліку витрат промислового підприємства

Нормативно-правовий документ	Питання, що регулюються
Податковий Кодекс України [24]	порядок визнання доходів і витрат в цілях оподаткування; склад витрат операційної діяльності (собівартість) та інших витрат (загальновиробничі, адміністративні, на збут тощо)
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [30]	основні принципи ведення бухгалтерського обліку витрат; порядок організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві; умови застосування міжнародних стандартів
П(С)БО 16 «Витрати» [31]	порядок визнання витрат; класифікація витрат; порядок розподілу загальновиробничих витрат
Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [32]	надано загальні рекомендації з формування собівартості продукції

Ведення бухгалтерського обліку та підготовка фінансової звітності має здійснюватися підприємствами відповідно до принципів та методів, задекларованих Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», низкою національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), положень (стандартів)

бухгалтерського обліку (П(С)БО), міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та розпорядчим документом підприємства – Наказом про облікову політику.

Думки вчених та законодавчо закріплене поняття облікової політики дещо розходяться. Найбільш поширені трактування терміну «облікова політика» представлено в табл. 4.

Отже як видно з табл. 4 трактування терміну «облікова політика» дещо розходяться. На нашу думку облікова політика – це конституція підприємства у якій відповідно до чинного законодавства закріплено конкретні принципи, методи і процедури, що формують систему ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Основним документом, що регулює облікову політику на підприємстві є Наказ про облікову політику підприємства. Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства передбачено наступні елементи облікової політики витрат підприємства [39]:

– порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;

– застосування класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; перелік і склад змінних і постійних загальнови-робничих витрат, бази їх розподілу; перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);

– базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу.

На рис. 3 відображено основні елементи обліку витрат з виробництва кабельно-провідникової продукції, що мають бути прописані у Наказі про облікову політику підприємства.

Основна роль облікової політики визначається високим рівнем її ефективності з метою прийняття управлінських рішень підприємством. Рівень ефективності облікової політики науковці визначають відносно суб'єктів та об'єктів системи бухгалтерського обліку. Тобто облікова політика залежить від ефективності її формування керівництвом підприємства. Тому перед обліковою політикою підприємства стоїть ряд завдань:

Таблиця 4. Трактування терміну «облікова політика»

Джерело	Визначення
Закон України про бухгалтерський облік та фінансову звітність [30]	Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності
МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [33]	Облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [34]	облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності
Дерій В. [35]	Під обліковою політикою слід розуміти офіційно затверджене на підприємстві надане державою йому право вибору, з урахуванням його цілей, специфіки діяльності підприємства та чинних правових актів, відповідних методик та форм, техніки ведення бухгалтерського обліку
Кулик В. [36]	Система способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що використовується підприємством для інформаційного забезпечення прийняття економічних рішень та передбачає найбільш достовірне відображення фактів господарської діяльності
Пушкар С. [11]	Облікова політика – це конституція підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів
Селіванова Н. [37]	Облікова політика – це обумовлений особливостями діяльності підприємства певний набір методичних прийомів, правил, принципів організації обліку та складання звітності на підприємстві, що закріплені у Наказі про облікову політику підприємства та інших внутрішніх документах.
Швець В. [38]	З одного боку, сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюють керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого – сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності

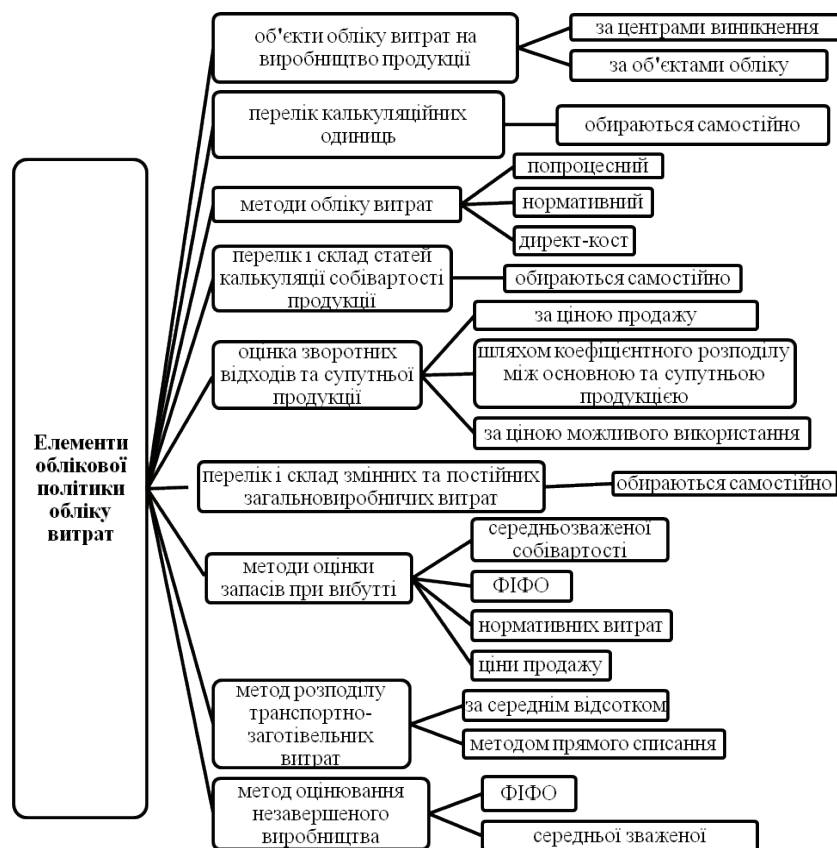


Рис. 3. Елементи обліку витрат з виробництва продукції

– визначення методів і принципів ведення бухгалтерського обліку з врахуванням їх впливу на суми визнаних витрат або доходів, фінансові результати;

– забезпечення повного відображення в бухгалтерському обліку всіх господарських фактів діяльності, достовірне визначення фінансового результату діяльності підприємства;

– забезпечення правильного оформлення та подання звітності, відповідність її даним даним синтетичного та аналітичного обліку;

– забезпечення повною і достовірною обліковою інформацією систему управління [40].

Облікова політика для цілей фінансового обліку визначається, виходячи з вимог законодавчих актів та нормативних документів стосовно вибору варіантів ведення фінансового обліку на підприємстві та відображення інформації у фінансовій звітності [41].

Облікова політика для цілей управлінського обліку повинна передбачати варіант обліку витрат (з використанням рахунків всіх класів; з використанням рахунків всіх класів, крім рахунків класу 8 «Витрати за елементами»; з використанням рахунків всіх класів, крім рахунків класу 9 «Витрати діяльності»); систему обліку витрат (повних і неповних витрат («директ-костинг»); метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (позамовний, попередільний, нормативний); перелік центрів витрат та центрів відповідальності; перелік об'єктів витрат, об'єктів калькулювання та калькуляційних одиниць; перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції; перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат; базу розподілу загальновиробничих витрат (години роботи, заробітна плата; обсяг діяльності; прямі витрати тощо); оцінку залишків незавершеного виробництва; варіант зведеного обліку витрат виробництва; оцінку готової продукції (за плановою (нормативною) виробничою собівартістю; за фактичною виробничою собівартістю); метод обліку доходів; робочий план рахунків витрат, доходів і фінансових результатів; перелік планів і бюджетів; порядок формування та перелік цін; перелік реєстрів управлінського обліку; склад та форми внутрішньої звітності, періодичність їх заповнення і подання відповідальними особами тощо. Застосування в практичній діяльності вищеперерахованих об'єктів та їх елементів облікової політики в системі управлінського обліку дасть можливість здійснювати обґрунтовану оцінку діяльності центрів відповідальності та їх вклад в загальні результати роботи підприємства [42].

Не менш важливу роль в забезпеченні обліковою інформацією контролінгу витрат відіграють програмні продукти. При впровадженні системи контролінгу перед підприємством постає завдання обрання програмного продукту для автоматизації контролінгових процесів. Автоматизація контролінгу прискорить процес обробки даних та

забезпечить оперативне надання інформації для прийняття управлінських рішень.

За результатами дослідження [43] доведено, що при виборі програмного продукту для забезпечення контролінгу на підприємстві необхідно враховувати розмір підприємства та його цілі. Програмні продукти фірми SAP AG та корпорації «Інформаційні технології» найбільш ефективні для забезпечення контролінгу на великих підприємствах. Для малих та середніх підприємств краще використовувати програмне забезпечення фірм 1С чи Галактика.

Передумовою ефективного розвитку будь-якого підприємства є функціонування системи внутрішнього контролю. Керівництво та управлінський персонал зацікавлені в отриманні повної та достовірної інформації про фінансово-господарський стан підприємства, його платоспроможність, резерви на перспективу. Таку інформацію однозначно можна отримати в процесі і за результатами внутрішнього контролю. Лише організувавши дієвий контроль, керівництво зможе отримувати правдиву інформацію та на її основі приймати управлінські рішення на перспективу. Рациональна організація внутрішнього контролю витрат є одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління підприємством, який забезпечує високий рівень виконання завдань, чіткий порядок у його веденні [44].

Складовими елементами системи внутрішньогосподарського контролю є: об'єкти, суб'єкти, методи та інформаційне середовище. За умови, якщо об'єктом внутрішньогосподарського контролю є витрати, то суб'єктами контролю – керівники всіх ланок управління за принципом «зверху-вниз». Носіями інформації щодо витрат є калькуляції, кошториси прямих та непрямих витрат, матеріали з визнання витрат, розрахунки розподілу непрямих витрат, облікова політика, оборотно-сальдові відомості, бюджети витрат, фінансова та податкова звітність тощо. Основним методичними прийомами, які можуть бути застосовані з метою контролю витрат є: аудит витрат з використанням методу порівняння їх фактичних величин з нормативними (базовими) значеннями, інвентаризація оборотних активів та аналіз методів їх списання, прогнозування (бюджетування) витрат, співставлення рівня витрат (собівартості) із середніми показниками по галузі та у конкурентів [45].

Схематично систему внутрішнього контролю витрат виробництва, як складової інформаційного забезпечення контролінгу витрат підприємства можна відобразити наступним чином (рис. 4).

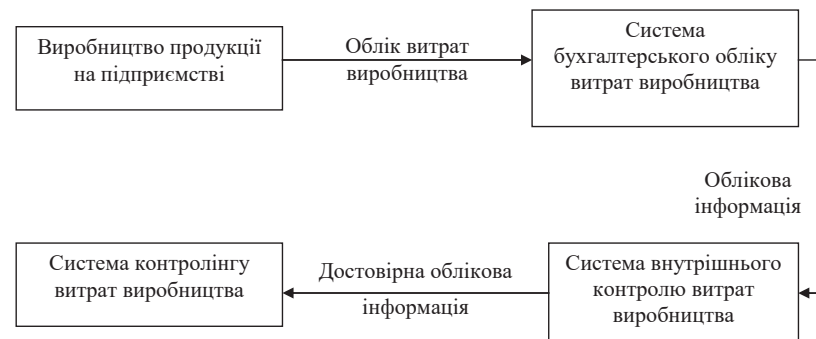


Рис. 4. Схематичне відображення системи внутрішнього контролю, як складової обліково-інформаційного забезпечення контролінгу витрат промислового підприємства

Отже, як видно з рис. 4 внутрішній контроль витрат виробництва виступає своєрідним фільтром який аналізує інформацію бухгалтерського обліку на достовірність.

Підсумовуючи все вище сказане, можна дійти висновку, що формування та склад обліково-інформаційного забезпечення контролінгу витрат на підприємствах України вирішуються індивідуально для кожного підприємства з урахуванням специфіки та обсягів його діяльності. Адже існують різні цільові потреби підприємств стосовно контролінгу витрат та різні умови його запровадження, від яких залежить наповнення складових обліково-інформаційного забезпечення і готовності системи управління його інтегрувати.

Література

1. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Е. Майер; [пер. с нем]. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 304 с.
2. Килимнюк В. Еволюція контролінгу. Його роль та місце в економіці підприємства / В. Килимнюк // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 47-49.

3. Малышева Л.А. Какой контроллинг нужен предприятиям? : [Електронний ресурс] / Л.А. Малышева // Директор ИС. – 2002. – № 7-8. – С. 57-64. – Режим доступа: <http://www.ospr.ru/cio/2002/07-08/172241>.
4. Федулова І.В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І.В. Федулова // Наук. пр. Нац. ун-ту харчових технологій. – 2010. – № 36. – С. 114-118.
5. Варфоломєєва К. О. Сутність і значення інформаційного потенціалу контролінгу в системі управління підприємством / К.О. Варфоломєєва // Вісник ЖДТУ // – 2010. – № 3 (53). – С. 40 – 42.
6. Григораш І.О. Контролінг як сучасна система управління підприємством / І.О. Григораш // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 96 – 107.
7. Давидович І. Є. Контролінг : підручник / І. Є. Давидович. – К. : Центр навч. літератури, 2008. – 552 с.
8. Здрак О. Я. Фінансовий контролінг як елемент нової концепції управління / О. Я. Здрак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 10. – С. 44 – 47.
9. Масленніков Є. І. Концептуальна модель контролінгу в системі управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [Електронний ресурс] / Є. І. Масленніков. – Режим доступу: <http://efr.in.ua/arhiv-nomeriv-efr/archive-nomeriv-2014/efr%2014.pdf>
10. Оліфіров О.В. Контролінг інформаційної системи підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. наук: спец. 8.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Оліфіров. – Донецьк, 2003. – 325 с.
11. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М. С. Пушкар. – Тернопіль, 2004. – 340 с.
12. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні / О.О. Терещенко // Формування ринкової економіки. – 2008. – № 3. – С. 12 – 18.
13. Селіванова Н.М. Управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання : [моногр.] / Н.М. Селіванова, С.В. Філіппова. – Одеса: вид-во «ВМВ», 2014. – 181 с.
14. Сашко О.П. Обліково-інформаційне забезпечення контролінгу витрат підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. ек. наук.: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. П. Сашко. – Львів, 2016. – 228 с.
15. Лісовський І. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління витратами промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. ек. наук.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І. В. Лісовський. – Хмельницький, 2016. – 226 с.
16. Бондар М. Обліково-аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю [Електронний ресурс] / М. Бондар. – Режим доступу: http://econa.at.ua/Vypusk_6/bodnar.pdf.
17. Ветлугіна І.М. Інформаційне моделювання в управлінні сучасними економічними системами: монографія / І. М. Ветлугіна. – М. : Компанія Спутник. – 2005. – 125 с.
18. Ванькович Д. Вдосконалення методики оцінки вартості інформації [Електронний ресурс] / Д. Ванькович, Л. Ванькович. – Режим доступу: http://www.econa.at.ua/Vypusk_1/vankovychvankovych.pdf.
19. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – Л.: Магнолія Плюс, 2006 – 428 с.
20. Круп'як Т. П. Аналіз інформаційних потреб підприємства / Т. П. Круп'як // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 220 – 227.
21. Аврова І. А. Управлінський облік: підручник / І.А. Аврова. – М.: Бєратор-Пресс, 2003. – 175 с.
22. Грещак М. Г. Управління витратами: навч. посіб. / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.
23. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов – К.: Лібра, 2004. – 704 с.
24. Гусева І. Б. Методологічні аспекти формування системи контролінгу витрат / І. Б. Гусева // Формування ринкової економіки. – 2008. – № 52. – С. 512.
25. Одінцева Т.М. Контролінг витрат у системі забезпечення збалансованого сталого розвитку підприємства / Т. М. Одінцева // Вісник Університету Банківської Справи Національного Банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 106 – 109.
26. Сабліна Н.В. Контролінг в управлінні витратами підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук.: спец.08.00.04. / В. В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Харків, 2010. – 263 с.
27. Остапенко Т.М. Класифікація інструментів (методів) контролінгу витрат / Т. М. Остапенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 5 (10). – С. 125 – 130.

28. Букало Н. Облікова політика, її суть та призначення / Н. Букало // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 71 – 76.
29. Податковий кодекс України із змінами, внесеними згідно із Законами № 2611 – 8 від 25.11.2018 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада країни. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
30. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 р. № 996 – 14. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
31. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
32. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства фінансів України № 373 від 09.07.2007 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/v0373581-07>
33. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020
34. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
35. Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку в підприємстві: курс лекцій / В.А. Дерій. – Т.: Джура, 2003. – 92 с.
36. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку. Монографія / В. А. Кулик. – Полтава: ВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
37. Селіванова Н.М. Облікова політика підприємства: проблеми визначення поняття та нормативно-правового регулювання / Н.М. Селіванова // Економіка, фінанси, право. – 2016. – № 7. – С. 18 – 22.
38. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / В. Г. Швець. – К.: Вид-во «Знання», 2004. – 447 с.
39. Брітченко І. Г. Контролінг: навч. посіб. / І. Г. Брітченко, А.О. Князевич. – Р.: Волинські обереги, 2015. – 280 с.

40. Васильєва Л. М. Сутність облікової політики, її значення і вимоги, які до неї пред'являються [Електронний ресурс] / Л. М. Васильєва – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/? z=2131&p=1>.
41. Кірсанова В.В. Обліково-аналітичні інструменти управління реальними інвестиціями в процесі інноваційного розвитку промислових підприємств : [моногр.] / В.В. Кірсанова, Л.О. Волощук, С.В. Філіппова. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 198 с. – Режим доступу: <http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/6138>
42. Пирожок О.С. Роль облікової політики на підприємстві та вимоги до неї / О. С. Пирожок // Наука і економіка. – 2016. – № 1. – С. 28 – 32.
43. Селіванова Н.М. Обґрунтування вибору програмного продукту як інструменту обліково-аналітичного забезпечення контролінгу / Н.М. Селіванова, Р.В. Химич // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 20. – С. 278-281. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/48.pdf
44. Головацька С.І. Внутрішній контроль витрат підприємства: організаційно-методичні аспекти / С.І. Головацька, О. П. Сашко // Молодий вчений. – 2016. – № 5 (32). – С. 36 – 39.
45. Золотницька Ю.В. Внутрішньогосподарський контроль витрат на виробництво продукції хмелярства: управлінський аспект / Ю. В. Золотницька // Облік і фінанси. – 2013. – № 15. – С. 130 – 135.

РОЗДІЛ 24

МАРКЕТИНГОВІ ТРЕНДИ В ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Мазур О. Є.*

Інтернет-торгівля є сферою, що становить лише 3,5 % у загальному роздрібному товарообороті України [1], проте демонструє найбільш динамічні темпи розвитку. Наприклад, за підсумками 2017 року, приріст обороту в e-commerce становив 30% [1] (що вдвічі більше, ніж загальносвітовий приріст 16 % [2]). Вражаючі темпи росту пов'язані передусім зі зростанням забезпеченості населення електронними пристроями, усвідомленням споживачами високої зручності онлайн-купівель, розповсюдженням передових технологій, що допомагають знайти інформацію про продукт, обрати варіант продукту, здійснити безпечну оплату і отримати вчасну доставку. Проте ваговим фактором є також і маркетингова діяльність підприємств-учасників, за допомогою яких вони привертають покупців і нараховують доходи. В цьому аспекті актуалізується дослідження ринкових стратегій онлайн-ритейлерів, що дасть змогу зрозуміти, за допомогою яких інструментів маркетингу забезпечуються високі темпи розвитку галузі.

Тенденції розвитку Інтернет-комерції і зокрема торгівлі в Україні досліджувалися в роботах Л. К. Гліненко та Ю. А. Дайновського [3], О. О. Дими [4], Т. Дубовик [5], С. Маловичко [6], Т. Марусей [7] та інших. Можна констатувати, що сектор інтернет-торгівлі з точки зору макротенденцій проаналізовано доволі глибоко. Водночас приділялося недостатньо уваги питанням розгляду мікрорівня – зокрема дослідженню маркетингових стратегій і інструментів торговельного онлайн-бізнесу. Немає праць, в яких би узагальнювався досвід роботи електронних ритейлерів зі споживачами в розрізі компонентів комплексу маркетингу. Тому нашою метою є здійснення аналізу новітніх

тенденцій у маркетинг-мікс Інтернет-торгівлі в Україні, в розрізі елементів 4Р. Наше завдання – в рамках кожного елементу комплексу маркетингу виявити 1-2 провідні тенденції, які визначають принциповий напрям подальшого розвитку – і окремо відповідного елементу 4Р, і разом усього комплексу маркетинг-мікс.

Дискусії навколо моделі marketing-mix

Як відомо, комплекс marketing-mix (або комплекс маркетингу) є набором ін-струментів маркетингової діяльності, за допомогою якого підприємства впливають на цільовий ринок, представлений реальними та потенційними споживачами. Найбільш популярною моделлю комплексу маркетингу вважається за-пропонована в 1960 році модель Дж. Макарті, яка складається з чотирьох елементів (продукт/Product, ціна/Price, розподіл/Place і просування/Promotion) і тому має назву 4Р. Проте ця модель не була першою і не є єдиною. Вперше термін «маркетинг-мікс» використав професор Нейл Борден [8, с. 114], який у 1950-х роках запропонував модель з 12 елементів: планування продукту (властивості, дизайн, цільові ринки), ціноутворення, брендинг, канали розподілу, діяльність торгових представників (особисті продажі), реклама, просування, упаковка, демонстрація товару, обслуговування, матеріальна обробка (складування, транспортування), пошук і аналіз даних (використання інформації в маркетингових дослідженнях). Згодом з'явилося ще більше десятка альтернативних моделей комплексу маркетингу, що переважно відрізнялися деталізацією угруповання або залежністю від специфіки бізнесу.

Розвиток бізнесу на основі електронних технологій дав новий поштовх виникненню ідей або адаптації 4Р до вимог Інтернет-торгівлі, або створення модифікованого комплексу marketing-mix, застосовного тільки для онлайн-комерції (наприклад, [8; 9]). В роботі [10] достатньо повно описано хронологію створення і зміст новостворених моделей електронного маркетингу.

Проте на наш погляд, модель Дж. Макарті, на відміну від інших, характеризується цілісністю і має дві фундаментальні переваги перед рештою:

1) використовується єдина класифікаційна ознака, тобто складові елементи 4Р об'єднано за єдиним принципом – кожен з них є

інструментом, що перебуває в сфері управління підприємства, а також належить до площини маркетингової, а не будь-якої іншої діяльності;

2) елементи 4Р мають рису «всеосяжності», тобто ними покривається *увесь* процес маркетингової діяльності підприємства.

Повнота, єдність структури та універсальність 4Р є тими характеристиками, об які «розбиваються» постійні спроби «вдосконалення» комплексу маркетингу, що неодноразово здійснювалися і продовжують здійснюватися в спеціальній науковій літературі. Варто погодитися з думками, висловленими в роботах [11; 12], про те, що модель 4Р цілком здатна продовжити домінувати в нових умовах, та адаптуватися до них. Тут дуже доречний відомий філософський вислів: «Не слід множити суще без необхідності».

Опорні припущення та інформаційна база

Загалом модель marketing-mix була створена для застосування на мікрорівні – на рівні роботи підприємницької одиниці. Проте, на наш погляд, модель з успіхом може бути застосовна, до прикладу, на рівні галузі. Адже галузь – це сукупність виробничих одиниць (підприємств і організацій), які здійснюють переважно однакові або подібні види виробничої діяльності. Схожість виробничих процесів, особливостей товару та покупців дає підстави говорити про подібність і маркетингових процесів, зокрема комплексу маркетингових дій. Цілком можливо виявити те спільне, що характеризує маркетингову політику ринкових агентів, і на цій основі здійснити узагальнення. При цьому концептуальний зміст елементів 4Р в жодному разі не зміниться, лише набуде більш агрегованих ознак. Наприклад, під «товаром» ми будемо розуміти товарну пропозицію не окремо узятого підприємства, а як певного роду збірний образ, що уособлює найбільш яскраві спільні риси, проявлені у більшості товарних пропозицій підприємств, які входять до конкретної галузі чи сфери бізнесу. Аналогічні зауваження стосуватимуться і решти компонентів маркетинг-мікс.

Отже, залишаючись на консервативних позиціях, здійснімо аналіз новітніх тенденцій у маркетинг-мікс Інтернет-торгівлі в Україні, в розрізі класичних елементів 4Р. Будемо виходити зі змісту елементів 4Р, які викладені в табл. 1.

Таблиця 1. Типові рішення, які приймаються в рамках 4Р

Продукт/Product	Ціна/Price	Розподіл/Place	Просування/Promotion
– які потреби задовольняє товар – якими мають бути властивості пропонованого товару – як повинен виглядати товар – в який спосіб дати покупцям змогу здійснити апробацію товару – як позиціонувати товар – чим товар відрізняється від товару конкурентів – яким має бути асортимент товарів	– якою є прийнятна ціна товару для покупця – чи є покупці чутливими до зміни рівня цін – чи є ціна значущим фактором для прийняття рішення про купівлю – якими повинні бути умови оплати за товар – які знижки варто запропонувати споживачам	– де споживачі шукать або хочуть обирати товар – через які типи каналів продажу покупці бажають купувати товар – як забезпечити швидку та зручну доставку товару – де розташувати канали продажу товару – як оформити центри продажу, щоб підвищити цінність товару для покупця	– які інструменти просування товару можуть бути використані – які інструменти краще доходять до цільового ринку – яким чином забезпечити інформування про товар задля першої купівлі – яким чином забезпечити стимулювання збуту для повторних купівель – який бюджет витратити на просування

Джерело: розроблено автором

Інформаційною базою в нашому дослідженні слугували:

- 1) інтерв'ю представників топ-менеджменту відомих українських компаній, сферою діяльності яких є електронна торгівля;
- 2) звіти про стан і тенденції ринку електронної комерції, які формуються за результатами моніторингу, що регулярно проводиться незалежними дослідницькими компаніями;
- 3) дані офіційних державних органів України – передусім служби статистики і НБУ.

Виявлені тренди

За підсумками аналізу в рамках кожного елементу комплексу маркетингу виявлено тенденцію-драйвери, які визначають принциповий напрям подальшого розвитку – і окремо відповідного елементу 4Р, і разом усього комплексу маркетинг-мікс (рис. 1).



Рис. 1. Визначальні тенденції у елементах 4Р українських онлайн-ритейлерів

Джерело: розроблено автором

Тенденції у компоненті «продукт (Product)»

Найголовніша тенденція-драйвер – це розширення і навіть диверсифікації асортименту виражається у збільшенні популярності так званих маркетплейсів (англ. Onlinemarketplace) – платформ електронної комерції, що надають інформацію про продукт або послугу третіх осіб, чий операції обробляються оператором маркетплейсу. Маркетплейс є формою багатоканальної електронної комерції і дає змогу оптимізувати процес надання продуктів або послуг. Він не акцентує зусилля на певній категорії товару, на відміну від інтернет-магазину. Серед переваг маркетплейсів над онлайн-магазинами варто відзначити наявність більш широкого вибору товарів, каналів продажу і зручність та різноманітністю форм оплати.

Постачальниками маркетплейсів можуть бути і невеликі підприємці, і великі в своїх сегментах гравці ринку. Співпраця з маркетплейсом має значні вигоди для малого бізнесу, якщо він не має власного каналу продажів і не може фінансувати створення власного сайту. Тоді йому краще інвестувати в розвиток основного виду діяльності, а склад і логістику віддати на аутсорсинг – на готовий, працюючий майданчик з широким географічним охопленням ринку.

В Україні чимало онлайн-компаній працює за принципом маркетплейсу, ба-гато з існуючих інтернет-магазинів переходять до цього

формату. Rozetka працює за цією моделлю з 2014 року, на Lamoda маркетплейс з'явився з 2016-го, а в LeBoutique і modnaKasta – з 2017 року. Епіцентр запустив платформу 27.ua – потенційного конкурента маркетплейсам Rozetka та Prom; створюються нішеві маркетплейси типу shafa.ua, lun.ua. За даними TNS станом на середину 2018 року, лідерами серед маркетплейсів за охопленням аудиторії, є такі гіганти, як OLX (50,2 %), Prom.ua (42,6 %), Rozetka (39,4 %) [13]. Вони являють собою величезні онлайн-платформи, які акумулюють і узагальнюють інформацію про товари і послуги компаній і забезпечують її зручне представлення покупцям.

Маркетплейси зростають в рази швидше ринку електронної комерції України. Так, за 2017 рік за показником трафіку виросли найбільше маркетплейси – на 9,7 %, в той час як в інтернет-магазинах приріст становив 0,07 % [14]. За вказаний період українці витратили на маркетплейсах Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua (проекти компанії EVO) 14,2 млрд грн. Це на 68 % більше, ніж за аналогічний період минулого року. При цьому кількість замовлень зросла на 61 %. Середній чек виріс незначно – на 4 % і становить 962 грн.

Факторами розвитку маркетплейсів є зміна споживачьких вподобань та моделей купівлі. Поступово розвиток інтернет-комунікації, підвищення безпеки здійснення онлайн-платежів та модернізація електронних сервісів призводить до того, що українці розширюють та урізноманітнюють попит. Люди звикають до онлайн-купівель традиційних товарних груп (одежа, взуття, дрібна побутова техніка тощо) і починають купувати товари з інших груп. Так, в 2017 році найбільшу продажі забезпечували одяг, взуття, аксесуари, техніка і електроніка, товари для дому і саду, косметика і парфумерія, подарунки, книги і товари для хобі; при цьому лідерами були одяг та взуття [1]. На майбутні роки експерти прогнозують, що драйверами росту стануть такі товарні групи: товари щоденного вжитку (приріст у 2017 році порівняно з 2016 – 80 %), продукти харчування та напої (приріст 75 %), сировина та матеріали (приріст 68 %), електрообладнання (приріст 61 %), товари для тварин (приріст 56 %) [2].

Серед товарних груп, які лише набирають обертів – вторинний ринок речей: за рік, за даними EVO, українці купили вживаних речей на 200 млн грн [1]. Один з таких маркетплейсів – Shafa.ua, який розвиває

в Україні культуру усвідомленого споживання: сайт закликає людей не викидати речі в хорошому стані, а передавати їх новим власникам; не витратити великі суми на новий одяг, а обирати брендові товари на вторинному ринку за доступними цінами. Така культура споживання дає змогу екологічно утилізувати непотрібні речі й економити кошти на оновленні гардеробу. Так, наприклад, середній чек покупки на Shafa.ua – лише 225 грн [15].

В рамках компоненту «Продукт» нами також зафіксовано тренд до поліпшення презентації товарної пропозиції. Онлайн ритейлери конкурують між собою за покупців через якомога краще та інформативне представлення товару. Що більше інформації надано покупцеві про товар, то меншим є його страх та упередженість щодо купівлі. В хід йдуть усі можливі технології репрезентування – від традиційного опису характеристик товару до віртуальних помічників-консультантів. Створюються контекстні продуктові фото, великі плани з високою роздільною здатністю, зображення 360 градусів та інші можливості, які тільки зможуть надати онлайн-покупцеві кращу презентацію.

Наприклад, LeBoutique запустила онлайн-примірювальну на своєму сайті. Серед інших сервісів компанії – персональні фільтри і програма лояльності для друзів. Цікавою є практика використання чатботів – помічників в шопінгу. Вони забезпечують повну автоматизацію при відповідях на питання, які стосуються продуктів. У споживача складається враження оперативної взаємодії з продавцем. Наразі важко оцінити ефективність такого способу спілкування. Проте деякі експерти впевнені, що в найближчому майбутньому компанії зможуть скоротити інвестиції на утримання підрозділів з обслуговування.

Тенденції у компоненті «Ціна (Price)»

За результатами моніторингу покупців, проведеним компанією GfK, споживачі при виборі сайту для здійснення купівлі, в першу чергу звертають увагу на пропозицію найнижчої ціни (важливо для 57 % онлайн-покупців) [16]. Тому в електронній торгівлі триває тренд уніфікації цін на схожі чи однакові товари. Наразі чимало експертів констатує, що епоха цінової конкуренції завершується. Онлайн-магазини вирівняли ціни і між собою, і з оффлайн магазинами, тому

в подальшому компанії електронної торгівлі конкуруватимуть в сфері сервісу. На перший погляд, це свідчить про зниження ваги елементу «Price» в маркетинг-міксі. Дійсно, безпосередньо рівень ціни набуває дедалі меншого значення внаслідок майже відсутності розбіжностей між гравцями ринку, проте посилюється конкуренція за форми оплати – швидкість, зручність, доступність, надійність і безпеку. Тож проявляється інший тренд-драйвер – пошук сучасних платіжних рішень.

У світі найбажанішим способом оплати Інтернет-купівлі є банківська картка: частка купівель, сплачених безготівковим способом, в Бельгії становить 93 %, у Франції – 92 %, Канаді – 90 %, Великобританії – 89 %, США – 80 %, Швеції – 89 %, Німеччині – 76 % [17]. В Україні цей показник за у 2018 році становив лише 44,1%, при цьому на розрахунки в торговельній мережі припадає 29,9 % [18]. Згідно з даними Укрстату, в роздрібній торгівлі за допомогою платіжних карток оплачується 15,3 % загального обороту роздрібно торгівлі, в тому числі на підприємств-юридичних осіб припадає 15,3 %, фізичних осіб – 55 % [19, с. 10]. Головна причина низького рівня оплати картками – недовіра платників, відчуття високого ризику таких операцій. На додаток, 38% замовлень на сайтах і 97 % в онлайн-магазинах з мобільних пристроїв залишаються незавершеними через незручності оформлення та оплати замовлення [13]. Для подолання цієї негативної тенденції онлайн-ритейлери націлені на урізноманітнення варіантів оплати, активно впроваджуються власні інноваційні інструменти. Так, у 2017 році OLX і Prom.ua запустили нове для України рішення онлайн-оплати – кошти блокуються і надходять на рахунок продавця тільки після того, як покупець підтвердить отримання товару.

Проте варто наголосити, що розвиток цінової складової маркетинг-мікс он-лайн-торгівлі залежить переважно не від самих торговельних суб'єктів, а від створеної в країні платіжної інфраструктури. Високі темпи росту обсягу безготівкових операцій стають каталізатором для розвитку цієї сфери, стимулюють впровадження сучасних платіжних рішень.

Так, Mastercard починаючи з 2016 року запустив в Україні глобальну платформу цифрових платежів Masterpass, за допомогою якої можна швидко і зручно здійснити платежі картами різних платіжних систем. Потрібно лише один раз завантажити власні картки, а потім в одне

натискання здійснювати оплату. Masterpass надає змогу не лише сплатити за купівлю товарів, а й за комунальні послуги, квитки на поїзд, пальне WOG і ОККО, поповнювати мобільний рахунок. У 2018 році було впроваджено новий для українців спосіб оплати – за допомогою QR коду і мобільного застосування з цифровим гаманцем Masterpass.

Тенденції у компоненті «Розподіл (Place)»

Найбільш визначальним трендом є розвиток мультиканальності продажу. Аналіз показав, що мультиканальність розподілу проявляється у трьох напрямках:

- 1) запровадження кількох електронних каналів для отримання інформації про товар;
- 2) створення власних майданчиків в соціальних мережах;
- 3) вихід в оффлайн – створення реальних роздрібних магазинів на додаток до онлайн.

Дослідження Google засвідчують, що 85 % користувачів використовують кілька електронних пристроїв (телефон, смартфон, планшет, звичайний комп'ютер, телевізор та ін.) для вибору товару і здійснення однієї купівлі [2]. Це явище називається «крос-девайс» і пояснюється тим, що споживачі прагнуть з різних джерел дізнатися про асортимент та якість товарів, порівняти ціни, прочитати відгуки про товар, що подобається. Україні теж властива ця тенденція: так, з 2017 по 2018 р. на 12 відсоткових пунктів (з 48 до 60 %) зросла кількість людей, які заходять в інтернет з кількох пристроїв [13]. За цей же період майже в двічі зросла кількість користувачів, які заходять в інтернет переважно з мобільного телефону (з 5,4 млн осіб в 2017 році до 9,6 млн у 2018 р.). Це змушує продавців ставитися до впровадження мультиканальності продажу як до необхідної передумови ефективного ведення бізнесу.

В Європі лише 21 % онлайн ритейлерів використовують один канал для продажу своїх товарів, 29 % – два або три канали, тоді як 50 % – три і більше каналів [20]. Їхні українські «колеги» дедалі більше пропонують своїм покупцям можливість вибору. Вже зараз у COMFY 35% замовлень онлайн-каналу становлять замовлення зі смартфонів [21]. У LeBoutique частка замовлень з мобільних девайсів зросла з 35 % у

2016 р. до 46 % у 2017 р. До 30% купівель забезпечують користувачі смартфонів і на сайті F.ua [13].

Поки що треба констатувати, що показники відвідування сайтів та здійснення завершених замовлень суттєво відрізняються, що пов'язано переважно з незручними інтерфейсами мобільної версії сайтів. До прикладу, в Citrus частка відвідувачів з мобільних вже перевищила 50%, але покупки завершують менш 10 % з них [22]. Більшість споживачів відмовляється користуватися «незручним» сайтом, не адаптованим до мобільного телефону: 40 % не буде чекати на завантаження сайту більше 3 секунд, і 80 % ніколи не повернуться на «незручний» сайт; 77 % тих, хто потрапляє зі смартфона на неадаптивний сайт, закривають його відразу; 35% переходять на інший сайт, який працює на смартфонах краще. Одна секунда затримки завантаження сайту призводить до 7% втрачених конверсій (звернень у відділ продажів), 11 % відходів з сайту і 16% зниження лояльності клієнтів (для порівняння, у США та Європі 40 % користувачів полишають сайт при 3-секундній затримці завантаження і 80 % не повертаються на нього) [3, с. 14]. Тому онлайн-ритейл концентрується на поновленні мобільних версій своїх сайтів або створенні окремих мобільних додатків.

При цьому варто мати на увазі, що передумовою успіху є не арифметичне збільшення кількості каналів, а їхнє узгодження між собою – так звана омніканальність. Вона передбачає поєднання каналів продажу у єдину, інтегровану, несперечливу систему, зручну у користуванні для споживача. Це має бути система з єдиною організацією бізнес-процесів управління запасами, оформлення та виконання заявки на купівлю, доставки товару; єдиним асортиментом, формою та змістом описів товарів; єдиними цінами; єдиними програмами та картами лояльності, єдиною історією звернень клієнта незалежно від каналу з можливістю безпроблемного переривання трансакції і переходу з каналу на канал без втрати раніше зроблених кроків [3].

Дедалі частіше купівля товарів здійснюється через соціальні мережі: близько 45% всіх онлайн-покупців хоча б раз мали такий досвід, лідером при цьому є Facebook [2]. Згідно з опитуваннями в Україні, купуючи техніку і одяг, споживачі віддають перевагу пошуку інформації про товар на сайті магазину (47 % і 36 % відповідно). Через соціальні мережі шукають одягу і взуття 31 % українських споживачів,

техніку – 23 %, косметичні засоби та засоби для догляду – 25 % [22]. Це примушує продавців шукати своїх споживачів, створюючи відповідні майданчики в соцмережах.

Ще одна явна тенденція, яка посилюється і охоплює вже 36% електронних ритейлерів [23], полягає в інтегруванні онлайн і оффлайн продажів. Найбільш поширеною формою інтеграції є відкриття онлайн-ритейлерами своїх оффлайн представництв – звичайних магазинів. У 2017 році на всій території України відкрили свої центри видачі (шоу-руми) *modnaKasta* і *LeBoutique*. Для оффлайн покупців у вигляді традиційного магазину відкрився перший супермаркет *Rozetka*, з електронними цінниками, касами, примірочними і широким вибором товарів, від електроніки до продуктів харчування. *Mebelok* в 2017 році відкрив великий шоу-рум в Києві площею близько 2000 кв. м, а також три додаткові роздрібні магазини і філію в Дніпрі; це збільшило обсяг продажів майже в 2 рази. Протягом року в *Zlato.ua* був відкритий другий магазин в Києві, що разом із інвестуванням в сайт магазину призвело до загального зростання обсягу продажів в 2017 в порівнянні з 2016 більш ніж на 40% [1]. Онлайн-магазини також практикують варіант сполучення власного онлайн- та оффлайн-магазину з представленням свого товару на маркетплейсі. Прикладом є *Arber* і *Vovk* – бренди, які мають свою роздрібну оффлайн-мережу, онлайн-магазин і ще представлені на такому fashion-маркетплейсі, як *Lamoda*.

Важлива частина «Place» – це логістика й обслуговування покупців із регіонів. Ця сфера залишається слабким місцем навіть для інтернет-магазинів США, а про країни, що розвиваються, годі й говорити [20]. Як свідчать дослідження, більшість покупців очікують отримати своє замовлення упродовж 2-3 днів, і тільки 25 % готові чекати до 6 робочих днів. Також усі респонденти, які брали участь в опитуваннях щодо електронної комерції у всьому світі, вважають легкість повернення придбання одним із найважливіших критеріїв якості роботи будь-якого інтернет-магазину.

Поступово великі світові онлайн-майданчики підвищують інвестиції у сферу логістики та доставки послуг у сегменті регіональних покупців. Українські оператори поки що пасуть задніх в цій сфері, бо основними клієнтами онлайн-ритейлу залишаються жителі столиці і обласних центрів. Зростання попиту на інтернет-купівлі збільшує

і претензії споживачів до якості доставки: товари інколи доходять із запізненням, псуються або не доставляються взагалі. Це збільшує кількість скарг і посилює недовіру до служб доставки. Водночас проблема доставки в регіони не є лише проблемою постачальника, а й залежить від розвитку спеціалізованих логістичних компаній – «Нова пошта», «Укрпошта» та ін. Певні кроки в цьому напрямі вже здійснюються.

Так, в Укрпошті вже зараз користувачі можуть реєструвати посилки онлайн в особистому кабінеті, оплачувати, запрацював чат-бот. Запущена послуга *Smartbox* для доставки в e-commerce. Допрацьовується мобільний додаток, за допомогою якого можна управляти доставкою, також спрощує оплату інтернет-замовлень послуга Безготівковий плюс від Пост Фінанс.

У «Новій Пошті» також прагнуть створити можливості інтеграції систем ло-гістики і інтернет-майданчиків. Адже саме ця стратегія, яку практикують *AliExpress* і *eBay*, надає покупцям змогу відстежувати посилку, не залишаючи сайт. В Україні найчастіше тому покупці змушені слідкувати за трекінгом своїх відправлень на сайті логістичної компанії.

Тенденції у компоненті «Просування (Promotion)»

Дослідження каналів реклами показало, що українські інтернет-гравці робили акцент на підвищення технологічної складової просування та багатоканальності.

В розвинених країнах бізнес давно робить капіталовкладення в мобільну рекламу, адже цей канал вже обігнав за популярністю стаціонарні компютери – десктопи. В Україні інформацію про товари в Інтернеті українські споживачі отримують здебільшого з стаціонарного домашнього комп'ютера (51 %), але частка користувачів мобільних девайсів стрімко зростає і становить 44 % [24]. Це і визначає орієнтацію рекламних бюджетів: за прогнозом Всеукраїнської рекламної коаліції, в 2018 році обсяг ринку мобільної реклами складе 1 млрд гривень, без урахування контекстної реклами (в 2017 році цей показник становив лише 0,4 млрд грн), в той час як на рекламу для десктопів в 2018 році витратять 2 млрд грн [13]. Проте тенденція бере своє, і протягом 2018 року онлайн-гравці активно вкладали кошти в розвиток мобільного просування, вдосконалюючи свої мобільні версії.

Дані рекламної віддачі показують, що ринок-інтернет реклами в Україні є дуже перспективним: якщо в США цей показник становить 4,3 %, у Німеччині – 5,3 %, Великобританії – 6,6 %, то в Україні – 17,6 % [25]. Це пояснюється тим, що більш насичені ринки розвинених країн вичерпали свій потенціал до росту, а український ринок тільки наближається до стадії зростання. Це підтверджують і розрахунки на душу населення: в середньому українські покупці витрачають на онлайн-шопінг 33 долара на рік, а рекламодавці у відповідь витрачають 2 долара, тобто різниця становить 16 разів. Для порівняння: в США витрачається 800 дол. проти 135 дол., тобто різниця – 6 разів [25].

Лідерами з каналів просування в електронній комерції є пошуковий марке-тинг (SEO), контекстна реклама і медійна реклама [20]. В Україні набирає обертів контекстна аудіорекалама – за її допомогою користувачі отримують персоналізований контент і рекомендації щодо купівлі. Запроваджуються технологія голосових купівель – через смарт-динаміки, які зможуть дати поради щодо необхідних послуг та продуктів, спираючись на зібрані дані про покупців та їхні смаки. Дуже популярним стало просування через відеоконтент, який надає товарним пропозиціям найкращу презентацію, показуючи їх з усіх можливих боків. За даними досліджень, 35 % українських користувачів дивляться онлайн відео на смартфоні під час пошуку інформації [24]. Щоб надати споживачеві вичерпну відео-інформацію, ритейлери постійно перебувають у пошуку високоякісного відео контенту та працюють над поліпшенням доступу до нього. Так, «Розетка» інтенсивно розвиває свій відеоканал на YouTube. Сторінки з наявністю відеоконтенту ставляться вище в пошуковій видачі, включаючи і стрічку Facebook. Інвестування у створення відеоконтенту дуже привабливе з фінансової точки зору, бо продаж зростає на 60 або навіть 80 % [23].

Висновки

В результаті аналізу маркетингової діяльності українських Інтернет-ритейлерів було виявлено, що:

– підприємства дотримувалися стратегії пристосування до вимог та вподо-бань цільових споживачів стосовно моделей пошуку товарів,

порівняння їхніх характеристик та цін, вибору каналів отримання інформації про товари та способів оплати і доставки;

– більшість онлайн-продавців в рамках товарної політики розширювали та диверсифікували асортимент, а також модернізували технології презентування товару;

– стосовно цінової політики підприємства вирівнювали ціни та впроваджували сучасні платіжні рішення, доступні та зручні для покупця;

– в площині політики розподілу електронна торгівля концентрувалася на розвитку багатоканальності та вдосконалення логістичних ланцюжків доставляння товару до покупця;

– в рамках розвитку комунікаційних потоків онлайн-продавці приділяли значну увагу поліпшенню технологічної складової просування та впроваджували підхід багатоканального інформування потенційних споживачів;

– визначені особливості у змінах елементів комплексу маркетингу значною мірою стали рушійною силою для прискореного розвитку онлайн-торгівлі в Україні і забезпечили стрімкий ріст її оборотів.

Зміст статті відкриває можливості для подальших досліджень. Приміром, на основі виявлених тенденцій є змога спрогнозувати подальший напрям розвитку онлайн-торгівлі, виявити недоліки у сучасних маркетингових програмах, пристосувати компоненти маркетинг-міксу до мінливих потреб цільового ринку.

Література

1. Златьєва Д. Електронний рік: підсумки українського e-commerce за 2017-й рік. URL : <https://rau.ua/uk/novyni/novini-kompanij/e-commerce-2017/>
2. Федоричак В. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика. URL : <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018/>
3. Гліненко Л. К., Дайновський Ю. А. Стан і перспективи розвитку електронної торгівлі України. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 83-102.
4. Дима О. О. Сучасні тенденції та переваги розвитку Інтернет-торгівлі в Україні. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 1-2(2). С. 63-66.

5. Дубовик Т.В. Інтернет-торгівля в Україні. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2013. № 1. С. 20-28.
6. Маловичко С. В. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 71-77.
7. Марусей Т.В. Основні тенденції розвитку ринку електронної комерції в Україні. *Економіка та суспільство*. 2018. № 14. С. 1011-1015.
8. Никулин Д. Н. Современный комплекс маркетинга интернет-магазинов. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент*. 2015. вып. 9 (3). С. 114-118.
9. Бурчаков Р. Комплекс маркетинга в Интернете. *Практический маркетинг*. 2006. № 12 (118). С. 6-12. URL : <https://www.cfin.ru/press/practical/2006-12/02.shtml>
10. Оспанова К. К. Электронный маркетинг-микс: ретроспектива и оцен-касовре-менногосостояния. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2012. № 01. С. 4-14.
11. Allen E., Fjermestad J. E-Commerce Marketing Strategies: An Integrated Framework and Case Analysis. *Logistics Information Management*. 2001. № 14 (1/2). Р. 14–23.
12. Bhatt G., Emdad A.F. An Analysis of the Virtual Chain in Electronic Commerce. *Logistics Information Management*. 2001. № 14 (1/2). Р. 78–85.
13. «Молодий та перспективний». Який потенціал приховує ринок інтернет-торгівлі України. URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/08/31/639949/>
14. Поліщук А. Огляд ecommerce-ринку України в 2017 році. URL : <https://promodo.ua/ua/blog/obzor-ecommerce-rynka-ukrainy-v-2017.html#gref>
15. Ткачук Я. Електронна комерція-2018: що купуватимуть онлайн наступного року. URL : [https://24tv.ua/elektronna_komertsiya_v_ukrayini_2018_shho_kupovatimut_online_v_ukrayini_n903265](https://24tv.ua/elektronna_komertsiya_v_ukrayini_2018_shho_kupuvatimut_online_v_ukrayini_n903265)
16. E-commerce в Украине: что стоит знать о 7 млн покупателей в сети. URL : http://mmr.ua/show/e-commerce_v_ukraine_chno_stoit_znaty_o_7 mln_pokupateley_v_seti#1931266035.1539854598
17. Цигулев В. ТОП-10 безналичных стран мира. URL : https://habr.com/company/web_payment_ru/blog/258625/
18. Національний банк розширює перелік публічної інформації про ринок платіжних карток. Прес-реліз. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75700271
19. Роздрібна торгівля України у 2017 році. Статистичний збірник. Київ, 2018. 98 с.
20. Федоричак В. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2018 році. URL : <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/>
21. Янченко Д. Ecommerce-рынок Украины: тенденции, которые будут определять развитие в 2018 году. URL : <http://retailers.ua/news/management/7094-e-commerce-ryinok-ukrainyi-tendentsii-kotoryie-budut-opredelyat-razvitie-v-2018-godu>
22. Яровая М. Что украинцы покупают в интернете и как онлайн-шопинг изменился за пять лет – исследование Nielsen. URL : <https://ain.ua/2017/01/16/chto-ukraincy-pokupayut-v-internete>
23. Бондаренко В. ТОП-5 трендов e-commerce в Украине в 2018 году. URL : <https://delo.ua/business/top-5-trendov-e-commerce-v-ukraine-v-2018-godu-340562/>
24. Федоричак В. Електронна комерція в Україні 2016: цифри і факти. URL : <https://webexpert.com.ua/ua/elektronna-komertsiya-v-ukrayini-2016>
25. Поло В. Інтернет-торговля в Украине : 15 слайдов о e-commerce. URL : <https://netpeak.net/ru/blog/15-slaydov-o-tom-kak-razvivaetsya-rynok-elektronnoy-kommercii-v-ukraine/>

РОЗДІЛ 25

МЕТОДИКА КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ У СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Одеський національний економічний університет,
академік Академії Економічних Наук України
і Міжнародної Академії Регіональних Наук
Козак Ю.Г.*

*аспірант,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Жисентаєв А.В.*

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємств завжди виникають відхилення фактичних показників від запланованих (бюджетних). Для своєчасного виявлення відхилень і відповідного реагування на них необхідно здійснювати систематичний контроль за виконанням бюджетів, тобто бюджетний контроль, завдання якого – привернути увагу керівника до тих відхилень від бюджету, які вимагають його оперативного реагування. Це можуть бути або ж значні відхилення, або відхилення, що систематично повторюються. Усуненню таких відхилень сприяє управління за відхиленнями, при якому керівник концентрує увагу лише на суттєвих відхиленнях від бюджету і, до певної міри, не звертає уваги на відхилення в межах допустимих коливань. Від наявності повної і достовірної інформації цілком залежить управління фінансово-господарською діяльністю машинобудівного підприємства. Всі дані про факти такої діяльності формуються і систематизувалися в бухгалтерському обліку. У свою чергу, інформація бухгалтерського обліку сприяє формуванню контрольно-аналітичних показників, що дозволяють оцінити ефективність функціонування господарюючого

суб'єкта і визначити перспективи його розвитку. При визначенні форматів планів і бюджетів слід визначитися з повним набором управлінської звітності, що формується в рамках управлінського обліку. Під управлінським обліком розуміють процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині підприємства. Процес вдосконалення інформаційної оснащеності є безконечним, оскільки зміни на підприємстві, в системі бюджетування, в законодавчій і нормативній базі сприятимуть змінам в різних облікових системах, а відповідно удосконалюватиметься інформаційна база контролю і аналізу виконання бюджетів. Розуміючи міру істотності інформації, необхідно прагнути до того, щоб змістовна частина інформації була достатньою, а не абсолютною. Ринкові умови, жорстке конкурентне середовище вимагають значного розширення і поглиблення аналітичної інформації. Все це обумовлює необхідність зіставлення бюджетних показників і фактичних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства для встановлення відповідальності конкретних керівників за результати прийнятих ними рішень, а відповідно, формування обліково-аналітичного супроводу системи бюджетування підприємства. Відповідно до вищевикладеного виникає потреба теоретико – методичної розробки принципів і процедур контрольно-аналітичного забезпечення бюджетування.

Проблеми контрольно-аналітичного забезпечення системи бюджетування викликають інтерес великого числа спеціалістів, пов'язано це з тим, що повного рішення задач, які стоять перед бухгалтерською і аналітичною наукою немає, а в умовах фінансової кризи питання інформаційного і контрольно-аналітичного забезпечення системи бюджетування є найбільш актуальними.

Істотний вплив на постановку внутрішнього контролю і аналізу виконання бюджетів надає специфіка діяльності підприємства. Серед особливостей, що роблять вплив на систему управлінського обліку і бюджетування слід виділити наступні: складність операційних (виробничих) процесів; тривалість виробничого (період машинобудівництва) і життєвого (період експлуатації) циклу об'єкту; особливості виробничого процесу; висока вартість об'єкту; унікальність машинобудівних об'єктів; різноманітність продукції, що складається з великої кількості

деталей і вузлів; у т.ч. безпека експлуатації; організаційна (вертикально і горизонтально інтегрована) структура; прихильність до конкретних територіальних умов; залежність від природно-кліматичних умов регіону. Взаємозв'язок бюджетування з бухгалтерським обліком, контролем та аналізом наведено на рис. 1.

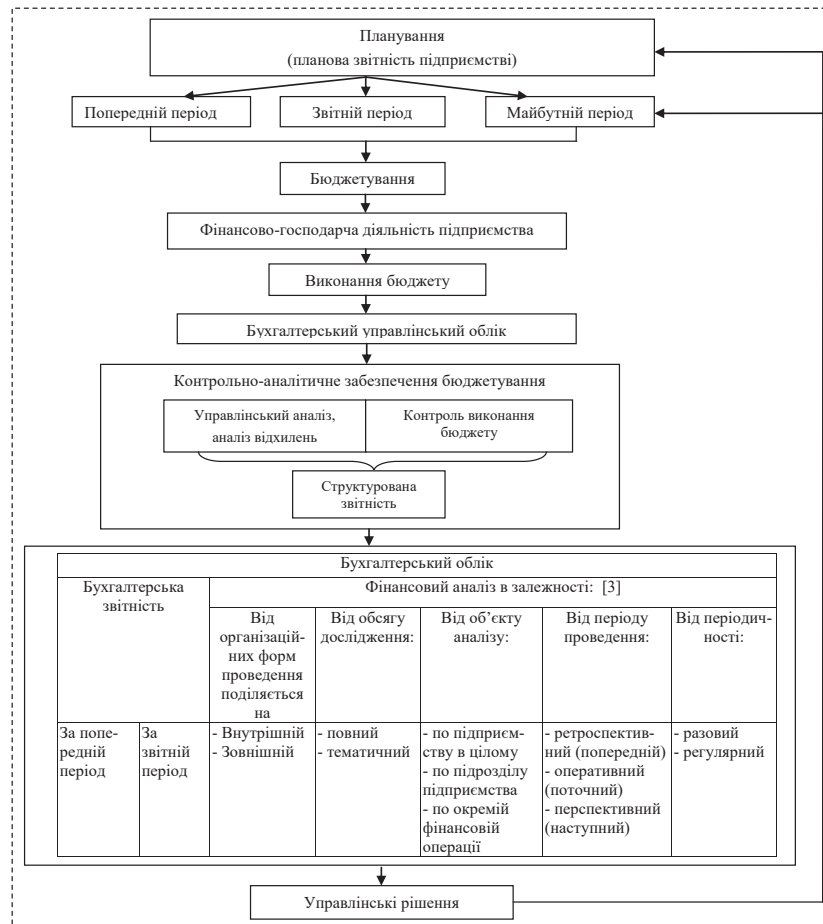


Рис. 1. Взаємозв'язок бюджетування з бухгалтерським обліком, контролем та аналізом

Система контролю за виконанням бюджету є одним із основних напрямків фінансового контролю. Він здійснюється на всіх етапах бюджетного процесу. В процесі бюджетного планування важливу роль відіграє попередній контроль, а також поточний. Вказаний контроль здійснюють абсолютно всі учасники бюджетного процесу (органи управління, а також підприємства, організації та установи). Поточний контроль проводиться органами державної влади та управління, а також спеціалізованими службами фінансового контролю (Державною Фінансовою інспекцією, Державною податковою службою, Контрольно-ревізійною службою, Державним казначейством, Аудиторською палатою й аудиторськими фірмами, Рахунковою палатою) у процесі виконання бюджету.

Внутрішній контроль, як функція управління, є засобом зворотного зв'язку між об'єктом управління й органом управління, інформуючи про дійсний стан об'єкта і фактичне виконання управлінських рішень. Внутрішній контроль – це процес, який забезпечує відповідність функціонування конкретного об'єкта прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети (виконання бюджету підприємства). Основною його метою є об'єктивне вивчення фактичного стану справ у суб'єкта господарювання, виявлення та попередження тих факторів і умов, які негативно впливають на виконання прийнятих рішень і досягнення поставленої мети, та доведення цієї інформації до органу управління. Внутрішній контроль за діяльністю цехів, бригад, ділянок та інших внутрішньогосподарських формувань проводиться в суб'єктах господарювання їх керівниками і спеціалістами при виконанні ними своїх функціональних обов'язків, а також штатними контролерами, ревізорами та аудиторами. Належне функціонування системи внутрішнього контролю залежить також від працівників, яким доручена відповідна діяльність. Система відбору, найму, просування по службі, навчання та підготовки кадрів повинна забезпечувати високу кваліфікацію і чесність відповідного персоналу.

Необхідно виділити центри відповідальності, враховуючи специфіку підприємств (див. рис. 2): центру інвестицій, центру прибутку, центру витрат, центру надходжень і витрат, центру комерційних і управлінських витрат, центру податкових виплат. Технічна дирекція, виконує функцію центру витрат, в нього входять відділ технічної експлуатації

машинобудівних механізмів, відділ матеріально-технічного постачання, виробничий відділ. Фінансова дирекція (фінансовий і планово-економічний відділ) і комерційна дирекція (маркетинговий, комерційний відділи і відділ реклами) виконує функцію центру надходжень і витрат.

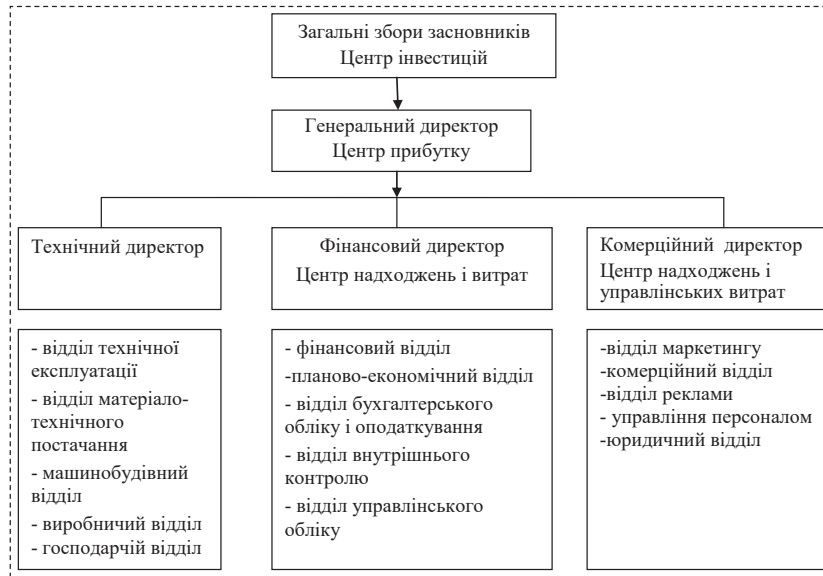


Рис. 2. Структура підприємства з виділенням центрів відповідальності

Результати поточного і подальшого контролю є основою звітів по виконання бюджетів. Звіт про виконання бюджету містить порівняння фактичних і запланованих показників, розрахунок відхилень та вивчення їх причин. Такий звіт готується регулярно (щомісяця) і містить дані про бюджетні витрати за звітний період і з початку року та відхилення від бюджету з поясненням їх причин, а інколи – вжитих заходів для попередження подібних відхилень у майбутньому. Етапи формування звітності представлені в таблиці 1.

При формуванні такої звітності слід пам'ятати про те, що вона має бути зрозумілою керівникам, що приймають рішення. Для наочності в ній необхідно складати графіки, виділяти важливу інформацію,

Таблиця 1. Етапи формування звітності для внутрішнього контролю

1 етап	Формування завдання
2 етап	Збір первинної інформації
3 етап	Контроль достовірності інформації, якщо інформація не достовірна: – коректировка інформації – виправлення помилок
4 етап	Систематизація первинної інформації
5 етап	Підготовка структурованої і аналітичної звітності; Реєстрація та зберігання звітності
6 етап	Надання структурованої і аналітичної звітності зацікавленим користувачам

звертаючи увагу керівництва на відносно невелику кількість показників, що яскраво характеризують процеси, що відбуваються, на підприємстві. Така інформація повинна містити обмежене число чинників, що грають вирішальну роль в досягненні цілей підприємства різних центрів відповідальності, які можуть змінюватися швидко і непередбачувана, істотно впливаючи на результати фінансово – господарській діяльності підприємства. Якщо відсутня достовірна, повна і своєчасна структурована звітність, то неможливо вирішити завдання, поставлені перед системою бюджетування підприємств.

Структурована звітність сприятиме вирішенню наступних завдань по: проведенню поточного моніторингу діяльності підприємства; виявленню недосконалості господарської діяльності; виявленню ознак, застережливих можливі проблеми в майбутньому; формуванню облікової інформації, необхідної для ухвалення грамотних управлінських рішень; обґрунтуванню стратегічних пріоритетів розвитку підприємства. Для аналізу виконання бюджетів традиційно використовується аналіз відхилень від заданих параметрів, який дозволяє оперативно розробити і упровадити у виробництво дію, що коректує, на керований об'єкт. Гідністю аналізу відхилень від заданих параметрів є його: економічність (для ухвалення управлінського рішення керівникові відповідної ланки управління досить знати відхилення і реагувати лише на його величину і немає необхідності аналізувати всю інформацію про об'єкт управління); оперативність (дія, що управляє, на відхилення здійснюється у момент його виникнення і сприяє швидкому здобуттю

результату); адресність (можливість визначення персонально відповідального керівника за об'єкт управління). Адресність відхилень важлива не лише тому, що показує причину, але і встановлює відповідальність за їх виникнення, що сприяє ухваленню правильних управлінських рішень і виробленню цілеспрямованих дій, що коректують.

Як свідчить зарубіжна і українська практика, інформація управлінського обліку, дозволяє аналізувати широкий спектр питань: привабливості і конкурентоспроможності підприємства; ефективності витрат на машинобудівні роботи; ефективності роботи центрів відповідальності, центрів витрат; вибору інвестиційної і інноваційної стратегії; ефективності використання людського капіталу, мотивації співробітників; внутрішній інтерпретації фінансового стану і фінансових результатів підприємства; ефективності процесів машинобудівництва та ін.

Усі вище позначені питання можна вирішити за допомогою показників, використовуваних для забезпечення аналітичних процедур в бюджетуванні (див. рис. 3).



Рис. 3. Система показників для забезпечення аналітичних процедур в бюджетуванні

Основною причиною виникнення всіх проблем на підприємствах не тільки є те, що власники підприємств, не розуміючи сутності,

мети і завдань внутрішнього контролю, контролю виконання бюджетів, не приділяють належної уваги побудові ефективної системи його здійснення.

Фінансові показники характеризують ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність, ефективність діяльності підприємства, виробничий і фінансовий леверидж. Показники бізнес-процесів необхідні для вибору ресурсів для досягнення поставленої мети перед підприємством. Показники, що характеризують персонал, визначають чинники, сприяючі зростанню ефективності діяльності підприємства за рахунок підвищення кваліфікації персоналу, за рахунок придбання ними додаткових навиків. Такий взаємозв'язок дозволяє забезпечити прибутковість і фінансову стійкість підприємства.

Таким чином, структурно-функціональна форма внутрішнього контролю не вимагає серйозних додаткових витрат підприємства на її створення і функціонування. Ця форма передбачає розробку власними або залученими консультантами комплексу нормативних документів, що регламентують порядок взаємодії структурних одиниць і їх керівників в області здійснення контрольних заходів, складання документації за їх результатами, а також підготовки рішень з усунення виявлених недоліків і контролю за їх реалізацією. Для підвищення ефективності контролю виконання бюджетів необхідно забезпечувати його своєчасність, повноту всіх операцій і процесів, а також розробити внутрішні стандарти контролю.

РОЗДІЛ 26

ІНДУСТРІЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ МЕДИЧНИХ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ

*к.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку та оподаткування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Кусик Н.Л.*

*к.е.н.,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Гузь Д.О.*

*ст. викладач кафедри обліку та оподаткування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Буслаєва Г.В.*

Індустрія медичного туризму почала розвиватися через нездатність урядів забезпечити належну якість медичних послуг за розумною ціною для своїх громадян. Глобалізація також справила великий вплив на розвиток цієї галузі. Традиційно, на охорону здоров'я стан розвитку міжнародної торгівлі відносно не впливав, а ринки охорони здоров'я були відносно закритими національними структурами. Однак такі установи, як Всесвітня організація торгівлі (WTO – World Trade Organization) та угоди, такі як Генеральна угода про торгівлю послугами (GATS – General Agreement on Trade in Services), постійно відкривали ці ринки для зовнішньої конкуренції, як правило, зосереджуючись на приватному забезпеченні охорони здоров'я.

Сьогодні, міжнародна торгівля медичними послугами неухильно росте, особливо такі сфери як медичний туризм, теле – медицина, тимчасові переміщення медичних працівників через кордони, філії

медичних корпорацій за кордоном [1, с. 53]. Світова революція в галузі інформаційних технологій значною мірою зменшила інформаційну асиметрію та дала можливість потенційним медичним туристам оцінити медичні послуги, їх якість та вартість за різними країнами. Відповідна революція в галузі повітряного сполучення зробила подорожі на великі відстані менш небезпечними.

Більшість медичних туристів приваблює в зарубіжні країни, в більшості випадків, сучасне та якісне обслуговування. При оцінці місця призначення медичні туристи враховують багато чинників, основними з яких можна назвати: чи існують проблеми з точки зору безперервної допомоги (безперервного догляду), чи є випадки медичної недбалості та недосконалості, наявність психологічних перешкод, етичні та моральні питання, політичні проблеми в країні (політична стабільність), соціальна та культурна несумісність.

Загалом, основними причинами медичного туризму є:

- 40% – найсучасніші технології;
- 32% – краща якість догляду;
- 15% – швидкий доступ до необхідних медичних процедур;
- 9% – зниження витрат на необхідні медичні процедури;
- 4% – менша вартість дискреційних процедур.

Складно оцінити та запропонувати прогнози щодо розміру ринку медичного туризму, оскільки серед дослідницьких фірм існують розбіжності щодо того, кого можна вважати медичним туристом. Приблизно, розмір ринку медичного туризму оцінюється в 45,5 – 72,0 млрд. доларів США, враховуючи, що 14 мільйонів транскордонних пацієнтів витрачають в середньому 3800 – 6000 доларів США за свої відвідування [2].

Очікується, що обсяги медичного туризму в усьому світі будуть збільшуватися. Тільки в Азії передбачається, що медичний туризм зросте до 4,4 млрд. доларів США [3].

Причини такого зростання включають:

- високі витрати на охорону здоров'я та тривалі очікування в розвинених країнах;
- наявність порівнянної медичної допомоги за меншими витратами в країнах, що розвиваються;
- низькі витрати на міжнародні поїздки.

Медичний туризм особливо життєздатний для процедур, які не покриваються медичним страхуванням, наприклад, стоматологічних та косметичних операцій. В дослідженні Deloitte Consulting Group було відзначено, що близько 40% американських громадян розглядають медичне лікування за кордоном, якщо воно коштуватиме їм половину ціни і буде такої ж якості. Виїзд на лікування за кордон може заощадити від 25% до 75% витрат [4].

В загальному розумінні, медичні туристи визначаються як особи, які шукають медичних процедур від медичних працівників за межами своїх країн. Процес, за допомогою якого медичний турист вишукує країну, в якій він забажав би отримати медичне лікування, має дві основні складові:

- пошук відповідного медичного постачальника;
- досвід фактичної медичної допомоги.

Складова «Пошук відповідного постачальника медичних послуг» – це тривалий процес, в якому пацієнт зважає безліч змінних, таких як: поради його основного лікаря в його рідній країні; аналогічний досвід відомих йому людей; репутація країни, яку він оцінює; вартість процедур; якість подальшого догляду; механізми вирішення суперечок і т.д. Загалом, ці фактори можна згрупувати так:

- середовище країни;
- індустрія медичного туризму (макро – рівень);
- медичні заклади та послуги (мікро – рівень).

Складова «Досвід фактичної медичної допомоги» – також враховує безліч різних змінних, кожна з яких впливає на якість надання допомоги. Рідко коли є центральний координатор, котрий може управляти всіма медичними послугами для пацієнта. Іноді, пацієнт повинен зробити багато різних кроків, щоб фактично завершити процес лікування [5]. З огляду на ці обмеження, пацієнти рідко звертаються за іноземним лікуванням при критичних станах і натомість звертаються за допомогою до медичних установ у рідних країнах з низьким ризиком надання відповідних послуг.

Медичні туристи зв'язуються з постачальниками медичних послуг безпосередньо або через посередників (наприклад, страхові організації та організатори медичного туризму).

Споживачі звертаються до закордонного постачальника послуг наступним чином (рис. 1) [6]:

- прямий медичний туризм (режим 1) – споживачі знайомляться із закордонними лікарнями та влаштовують власні подорожі та лікування;
- медичний туризм, організований посередниками медичного туризму (режим 2) – споживачі використовують агентства, які спеціалізуються на пошуку відповідних іноземних лікарень і організації лікування, транспортування і проживання під час одужання;
- медичний туризм, викликаний планами медичного страхування (страховкою) або роботодавцями (режим 3) – це спосіб для цих двох суб'єктів скоротити свої платежі на охорону здоров'я для кінцевих учасників;
- медичний туризм, заохочений постачальниками медичних послуг, тобто аутсорсинг медичних послуг (режим 4) – для місцевих постачальників медичних послуг ці схеми приносять дохід за рахунок зборів.



Рис. 1. Режими звернення споживачів (медичних туристів) до закордонних постачальників медичних послуг

З одного боку, вплив медичного туризму на економіку країни призначення є позитивним – підтримується місцева система охорони здоров'я та стимулюється зростання приватних лікарень та клінік. З іншого боку, обмежується місцевий доступ місцевих громадян до медичних працівників та закладів охорони здоров'я.

Основними проблемами, що загрожують привабливості індустрії медичного туризму, є високі вимоги до капіталу і висока потужність та впливовість постачальників спеціалізованого обладнання. Проте,

ступінь диференціації продуктів індустрії медичного туризму збільшується, змінюючи динаміку в рамках конкуренції (табл. 1) [6].

Таблиця 1. Основні загрози привабливості індустрії медичного туризму

Загрози	Ступінь впливу	Фактори навколишнього середовища
Загроза нових учасників	Середня	– Високі вимоги до капіталу – Економія на масштабі як з боку попиту, так і з боку пропозиції – Висока вартість імпорту спеціалізованого обладнання та технологій, а також фармацевтичних препаратів – Державна політика та конкретні угоди створюють стимули, здатні як підсилити загрозу, так й зменшити ступінь її впливу
Торгова потужність постачальників	Висока	– Дуже великий вплив постачальника, тому що він зосереджений на конкретній технології і знаннях – Багато з необхідного обладнання виробляються обмеженим числом постачальників
Суперництво серед існуючих конкурентів	Середня	– Приватний сектор конкурує з державним сектором – Вихідні бар'єри утримують компанії на ринку, навіть якщо вони можуть генерувати лише низькі або навіть негативні показники – Ступінь диференціації продуктів індустрії медичного туризму тільки недавно зросла, змінивши динаміку в рамках конкуренції
Торгова потужність покупців	Низька / Середня	– Одиначний покупець не надає значну частку доходу медичному закладу – Продаж «пакетів» для збільшення використання цінової стратегії за принципом «бери або йди» – Лікарні / клініки, як правило, усувають будь-яких посередників і знижують вартість впливових покупок (наприклад, страхування)
Загроза заміників	Середня	– Основним заміником є місцева охорона здоров'я – Хоча мобільність, як правило, висока, конкуренція з боку заміників зростає, оскільки кожна організація охорони здоров'я намагається утримати ключових і найбільш талановитих працівників

Глобальний ринок медичного туризму достатньо сегментований за типом та якістю лікування. Так, західні країни зосереджені на

високоякісному лікуванні (клінічній якості), а східні країни – на дешевих методах лікування та медичному туризмі. У розвинених країнах, таких як США, Німеччина, Великобританія, Канада, Франція, пропонуються високорозвинені методи лікування. Як наслідок, пацієнти їдуть до цих напрямків, коли однакова якість недоступна у їхніх країнах. Чеська Республіка та Угорщина пропонують гарну якість догляду за цінами на 30 – 50% дешевше, ніж у Великобританії та Німеччині на косметологію, стоматологію і лікування безпліддя. Індія є центром серцевих і ортопедичних процедур в усьому світі. Коста-Ріка дуже успішна з пацієнтами з США, які шукають елективні процедури.

Розглянемо досвід створення та розвитку медичного туристичного кластеру на прикладі такої держави в Центральній Америці як Коста-Ріка.

Коста-Ріка має успішний досвід створення різних кластерів. Завдяки прагненню розвивати свою конкурентоспроможність, вона фактично зуміла розвинути ІТ – кластер, ставши основним центром у регіоні для багатьох глобальних компаній, таких як Intel, HP та IBM. Коста-Ріка створила свій кластер сільськогосподарської продукції, на який припадає 6,5% ВВП. Успіх Коста-Ріки у створенні та розвитку кластерів електроніки, гостинності та медичного обладнання вказує на те, що вона володіє інституційними можливостями і знаннями для створення кластеру медичного туризму [7].

Індустрія медичного туризму в Коста-Ріці майже повністю розвинулася з приватної ініціативи. Перші медичні туристи прибули в 80-х роках, шукаючи недорогої косметичної хірургії [1, с. 54]. Однак ринок медичного туризму в країні серйозно виріс в середині 90-х років, коли група пластичних хірургів, які пройшли навчання в Майамі, почали використовувати свої зв'язки з США для більш систематичного залучення іноземців. Ці пацієнти, в першу чергу, відвідували косметичні хірургічні процедури, та навіть сьогодні більшість пацієнтів приїжджають на такі процедури, враховуючи відсутність страхового покриття та різницю у вартості. З 80-х років число медичних туристів, які в'їжджають до Коста-Ріці, щорічно збільшується. Вони витрачають в середньому по 7000 дол. США за своє перебування, чим і забезпечують дохід близько 350 млн. дол. США, а також роботою близько 10000 осіб. В усьому світі Коста-Ріка займає високі конкурентні позиції, особливо добре зарекомендував

себе якісною медичною промисловістю та якісними медичними закладами і послугами [8].

Медичні послуги, які зараз пропонуються в Коста-Ріці, коштують приблизно 40% від того, що вони коштують у США. Крім того, час очікування набагато менше, що приваблює для пацієнтів з Канади і Німеччини. Індустрія медичного туризму в Коста-Ріці сконцентрована в регіоні Сан-Хосе, де провідними установами є три приватні лікарні: Clínica Bíblica, Hospital la Católica та Центр міжнародної медичної допомоги (CIMA – Center for International Medical Advanced). Ці лікарні акредитовані Об'єднаною міжнародною комісією (JCI – Joint Commission International), головним світовим органом, який контролює якість медичних закладів. В 2007 році коста-риканські лікарі, лікарні та урядові установи створили в рамках приватно-державного партнерства – Раду з міжнародного розвитку медицини Коста-Ріки (PROMED – Council for the International Development of Medicine).

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки є дуже складним за своєю структурою з багатьма гравцями, що працюють в різних галузях. Між сторонами дуже мало координації та немає загального інституту координації. У кластері беруть участь 24 структури, в тому числі 4 галузеві міжнародні фінансові корпорації та 5 державних установ. Основними учасниками медичної галузі є 5 приватних лікарень та 1200 приватних клінік.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки розвивається повністю завдяки приватним ініціативам. Медичний турист отримує усі послуги від приватних лікарень і клінік. Рада з міжнародного розвитку медицини Коста-Ріки (PROMED) – це членська організація компаній, які беруть участь в кластері медичного туризму, від лікарень і клінік до туроператорів і СПА – салонів. Її головна мета полягає в тому, щоб зробити Коста-Ріку глобальним лідером в охороні здоров'я.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки працює дуже добре і постійно зростає протягом останніх 30 років. Однією з головних причин зростання може бути те, що національна система охорони здоров'я працює також дуже добре. Коста-Ріка має найвищий обсяг витрат на охорону здоров'я серед країн Латинської Америки (9,9% від ВВП). Коста-Ріка також є країною з високоосвіченою робочою силою з високим рівнем вищої освіти (25,3%). Політична стабільність країни та

легкість ведення бізнесу забезпечують розвиток малих підприємств і клінік та дозволяють їм обслуговувати зростаючу індустрію медичного туризму.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки має ряд позитивних аспектів, що призводять до зростання кластеру. Однак для сталого майбутнього зростання ще належить вирішити ряд викликів. Умови дуже сприятливі для розвитку кластеру через близькість до США та Канади. Англійською також говорить велика кількість населення. Більшість лікарів має вчений ступінь, отриманий в США. Стабільна політична ситуація в Коста-Ріці та обстановка в плані безпеки є основною перевагою для медичних туристів. Стабільність країни не дуже добре відома в зарубіжних країнах. Коста-Ріка повинна просувати свій імідж стабільності і безпеки в зовнішньому світі через національні брендингові та маркетингові зусилля.

Допоміжні галузі медичного туристичного кластеру Коста-Ріки дуже добре розвинені. Коста-Ріка – це одне з кращих місць в світі для еко – туризму та оздоровчого туризму. Сектор туризму є дуже великою перевагою для медичного туристичного кластера. Він також підтримується кластером виготовлення медичних виробів для створення високоякісного іміджу медичної допомоги. Тут є зароджена фармацевтична галузь, яку можна досліджувати та розвивати для розвитку медичного туристичного кластеру.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки занадто залежить від дорогої медичної допомоги США і Канади. Він обслуговує тільки той сегмент, який не покривається страховими сектором США або Канади, тобто стоматологічну і косметичну хірургію. Понад 90% пацієнтів – американські та канадські, а 80% послуг – стоматологічна та косметична хірургія. Проте, кластер має значний потенціал для того, щоб забезпечити пацієнтів з Латинської Америки високоякісною медичною допомогою, такою, наприклад, як серцево-судинні захворювання.

Медичний туристичний кластер Коста-Ріки не має якогось певного сильного бренду. Хоча в кластері багато гравців, але рівень конкуренції не дуже високий, що призводить до відсутності переваги в обслуговуванні або диверсифікації обслуговування. Немає вітчизняного бенчмаркінгу. Всі лікарні та клініки змагаються на основі міжнародної акредитації та визнання. Фінансування в кластері також не дуже далекосяжне.

У кластері немає прямих іноземних інвестицій, і фінансування будівництва лікарень не є дуже перспективним. У країні є величезна кількість стоматологів і лікарів загальної практики, які працюють неповний робочий день. Ці ресурси можна було б використовувати більш ефективно, щоб підвищити рівень обслуговування кластера.

На сьогодні, Азія є континентом, який привертає найбільший відсоток медичних мандрівників з інших континентів (рис. 2) [6].

Розглянемо досвід створення та розвитку медичного туристичного кластеру на прикладі такої держави в Південно-Східній Азії як Республіка Філіппіни [9].

Філіппіни здатні надавати високоякісну медичну допомогу медичним туристам за цінами, нижчими від розвинених країн. Аналіз витрат на різні процедури (табл. 2 та 3) показує, що Філіппіни значно дешевші порівняно із США [10; 11]. Філіппіни є дуже конкурентоспроможними у порівнянні з її південноамериканськими конкурентами, включаючи Мексику та Бразилію, а також регіональними конкурентами, такими як Сінгапур і Таїланд. Однак висока вартість подорожей з США є недоліком. Високі витрати на поїздку перешкоджають розвитку галузі медичного туризму.

Медичні мандрівники за місцем походження



Рис. 2. Медичні туристи за місцем походження

Таблиця 2. Витрати на лікування між окремими країнами

Лікування	Таїланд	Філіппіни	Сінгапур	Бразилія	Мексика	США
Операції на колінах	2860	2312	5381	5088	4706	10335
Ринопластика	немає	2939	немає	3266	3930	5050
Видалення катаракти	1022	864	2375	1832	1827	3595
Глаукома	140	331	1274	немає	немає	немає
Тімпанопластика	806	1947	немає	немає	немає	4993
Гістеректомія	3071	2475	6781	5198	6106	5783
Витрати на проїзд (туди і назад із США)	793	1204	808	342	410	0

У 70-х роках уряд Філіппін створив Центри передового досвіду, такі як: Центр серця, Національний центр легень, Національний інститут нирок та трансплантації, з метою перетворення країни в центр медичної експертизи для Східної Азії. Лікарі на Філіппінах були відомими у сфері косметичної та пластичної хірургії серед пацієнтів з Європи та США [12]. У 2004 році уряд, реалізуючи потенціал медичного туризму, розпочав проект з державно-приватного партнерства – Філіппінська програма медичного туризму (PMTP – Philippine Medical Tourism Program).

Таблиця 3. Витрати на лікування між США та Філіппінами

Лікування	США	Філіппіни
Загальний медичний огляд	5000	500
Коронарне шунтування	50000	25000
Трансплантація нирок	15000	25000
Лазерна хірургія ока	3000	1000
Збільшення грудей	5000	2000

Сьогодні, медичний туризм на Філіппінах є новим кластером, який має на меті створити медичні заклади світового класу шляхом розвитку партнерських відносин з провідними лікарнями світу. Хоча історичні дані про медичний туризм обмежені, за даними уряду Філіппін, близько 250000 пацієнтів – нерезидентів надають

медичній галузі дохід в розмірі 350 мільйонів дол. США, тобто 14% азіатського ринку [13].

Унікальною особливістю медичного туризму на Філіппінах є те, що філіппінська діаспора в США та інших країнах сприяє як попиту, так і пропозиції послуг медичного кластеру.

Медичний туристичний кластер Філіппін – це майже сформований кластер, який підтримується іншими пов'язаними кластерами та інститутами співпраці, наступним чином:

- Медичні працівники та заклади. Центром кластеру є медичні працівники та заклади. Більшість з них – це приватні лікарні та клініки, що зосереджуються на косметичній хірургії, очній хірургії та стоматологічній допомозі. Але також доступні й інші процедури, такі як операції на нирках та серці.

- Туристичний кластер. За підтримки міцного туристичного кластеру, кластер медичного туризму користується послугами, такими як готелі, ресторани, туристичні консультанти та СПА – клініки. Крім того, доступність всесвітньо відомих курортів, які медичні туристи можуть відвідати під час їх оздоровлення, є перевагою для Філіппін.

- Аутсорсинг бізнес-процесів. Сегмент медичних транскрипцій в кластері аутсорсингу бізнес-процесів підтримує кластер медичного туризму. Наприклад, надаючи пул людських ресурсів з медичною підготовкою, щоб служити помічниками для медичних туристів. Аутсорсинг галузі бізнес-процесів також служить інтерфейсом для з'єднання кластеру медичного туризму з міжнародними ринками.

- Інститути співпраці. Кластер медичного туризму має вигоду від численних інститутів співпраці, які можна загалом поділити на три категорії. По-перше, існує ряд інститутів навчання, включаючи медичні коледжі, медичні коледжі підвищення кваліфікації та навчальні заклади туризму. По-друге, є численні державні установи, такі як Управління туризму та охорони здоров'я, Рада з інвестицій та Філіппінське управління пенсійного забезпечення. По-третє, існує ряд приватних ділових асоціацій, таких як RxPino (Інтернет – спільнота лікарів та стоматологів на Філіппінах), Асоціація СПА – салонів Філіппін, Асоціація фармацевтів і охорони здоров'я, Асоціація готелів і ресторанів. Усі ці інститути співпраці беруть участь у просуванні медичного туризму різними засобами, наприклад, такими як

Філіппінська програма медичного туризму – державна ініціатива з державно-приватного партнерства, в рамках якої численні інститути працюють у співпраці з просування медичного туризму. Однак більшість інститутів співпраці в кластері просто надають базові послуги, які їм притаманні, але не провадять діяльність з підвищення конкурентоспроможності кластеру. Тобто, інститути співпраці в даний час реально не співпрацюють для підвищення інновацій та конкурентоспроможності кластеру медичного туризму.

Головними учасниками галузі медичного туризму на Філіппінах є сучасні приватні лікарні та клініки, що знаходяться в столиці Манілі, де вони користуються зручним транспортом, сильною інфраструктурою, доступом до людських ресурсів та близькістю до головних університетів. У цих найновіших лікарнях активно застосовуються сучасні стратегії забезпечення світових технічних та сервісних стандартів, сприяння підвищенню рівня обізнаності про якість на ринку медичних туристів:

- Отримання міжнародної акредитації та встановлення міжнародного партнерства. У 2003 році лікарня Св. Луки (St. Luke's Hospital) стала другою лікарнею в Азії, яка була акредитована Об'єднаною міжнародною комісією (JCI – Joint Commission International), продемонструвавши, що у неї є відповідні системи для забезпечення безпечної та якісної медичної допомоги пацієнтам. У 2005 році медичний заклад New Medical City отримав акредитацію JCI, а потім й всі інші великі лікарні на Філіппінах [14]. Співпраця з провідними американськими лікарнями та університетами також допомагає підтримувати людські ресурси та якість лікування на високих стандартах. Наприклад, лікарня Св. Луки є філіалом Нью-Йоркської пресвітеріанської лікарні (New York Presbyterian Hospital) та її медичних шкіл при Колумбійському університеті (Columbia University) та Корнельському університеті (Cornell University). Медичний центр Makati (Makati Medical Center) має спільну програму навчання із лікарнею Стенфорда (Stanford Hospital).

- Залучення іноземних інвестицій та партнерство для закладів медичного туризму. Таїландська лікарня Бумрунград (Bumrungrad Hospital), одна з провідних закладів медичного туризму в Азії, обмінюється знаннями та досвідом з Азіатською лікарнею (Asian Hospital) на Філіппінах.

– Забезпечення легкодоступних пакетів медичних послуг. Наприклад, Азіатська лікарня (Asian Hospital) надає пакети для загального медичного огляду та цілого ряду процедур косметичної хірургії без тривалих термінів очікування, характерних для багатьох розвинених країн.

– Зосередження на пропонуванні економічно вигідної, високоякісної косметичної хірургії, очної хірургії та лікування зубів, особливо для закордонних філіппінців. На сьогодні великі лікарні та клініки розміщують ці послуги на своїх веб – сайтах з медичного туризму.

– Участь в форумах і конференціях з медичного туризму. Наприклад, понад 250 учасників з 16 країн взяли участь у 2-й щорічній міжнародній медичній конференції (IMTC 2007 – International Medical Conference), що проходила в Манілі [15]. Філіппінські фірми та державні установи також є активними учасниками міжнародних конференцій з медичного туризму.

Хоча найсучасніші лікарні мають високі оцінки як на Філіппінах, так й серед закордонних філіппінців, в даний час вони не мають сильної міжнародної визнаної торгової марки. Незважаючи на те, що акредитація JCI та партнерські відносини з авторитетними установами сприяють розширенню їх міжнародного профілю, потрібно зробити більше, щоб філіппінські медичні установи стали синонімами закладів охорони здоров'я світового класу.

Таїланд, Сінгапур, Малайзія, Індія та Філіппіни – головні гравці на азіатському ринку медичного туризму і вони розвивають різні ринкові ніші. Наприклад, Таїланд особливо популярний серед західноєвропейських медичних туристів, які шукають косметичну хірургію. Сінгапур та Індія спеціалізуються на більш складних процедурах, таких як операція на серці, при цьому Індія має перевагу за витратами, а Сінгапур – технологічну перевагу. Малайзія обслуговує насамперед мусульман регіону [16].

Порівняно з цими країнами, філіппінська медицина має конкурентну перевагу у вартості, а також культурі та мові. З точки зору міжнародного становища медичних установ відповідно до кількості лікарень, які мають акредитацію JCI, Філіппіни також відстають від Сінгапуру, Індії та Таїланду, які мають більшу кількість акредитованих JCI лікарень [17]. Філіппіни також мають порівняно низьку

частку ринку ніж Таїланд, Сінгапур, Індія, окрім ринку філіппінської діаспори.

Конкуренція в азіатському регіоні підвищила світову обізнаність про Азію, як про майдан медичного туризму. Однак, це також означає, що Філіппіни повинні розвивати власну ринкову нішу, щоб мати можливість успішно конкурувати зі своїми регіональними конкурентами.

Дослідження показують, що медичний туризм на Філіппінах є швидкозростаючим кластером при потужній державній підтримці. Тем не менш, він все ще відстає від регіональних конкурентів. Для використання потенціалу зростання, особливо приваблення клієнтів із багатих країн, уряду необхідно покращити бізнес-середовище та інфраструктуру Філіппін та забезпечити сприятливе політичне, правове та соціальне середовище. Слід також докладати активних зусиль для заохочення зв'язку між галуззю охорони здоров'я, туристичним сектором та підтримуваними галузями, такими як телекомунікації та реклама, з точки зору надання пакетів продуктів і послуг, скоординованого маркетингу і модернізації кластера.

Міжнародний досвід створення та розвитку медичних туристичних кластерів може бути дуже корисним для України. Особливо з огляду на те, що сьогодні в медичній галузі відбувається реформування з використанням механізмів державно-приватного партнерства.

Література

1. Warf B. Do you know the way to San Jose? Medical Tourism in Costa Rica. *Journal of Latin American Geography*. 2010. Volume 9. Number 1. – P. 51 – 66. URL: https://www.researchgate.net/publication/236772779_Do_You_Know_the_Way_to_San_Jose_Medical_Tourism_in_Costa_Rica (дата звернення: 28.10.2019).
2. Ehrbeck T., Guevara C., Mango P.D. Mapping the market for medical travel. *McKinsey Quarterly*. 2008. URL: https://www.researchgate.net/publication/265184262_Mapping_the_market_for_medical_travel (дата звернення: 28.10.2019).
3. Mitra S. Medical Tourism. The Way to Go. *Frost and Sullivan Website*. URL: <http://www.frost.com/prod/servlet/market-insight-top.pag?docid=108452141> (дата звернення: 28.10.2019).

4. Deloitte Study on Medical Tourism: 2008 Survey of Health Care Consumers. *Deloitte.com*. Retrieved 2. URL: <http://www.deloitte.com/dtt/article/0,1002,cid%253D192707,00.html> (дата звернення: 28.10.2019).
5. Dubai Medical Tourism Program. *Government of Dubai*. 2014. URL: <https://www.dha.gov.ae/en/HealthRegulation/Pages/DubaiMedicalTourismProgram.aspx> (дата звернення: 28.10.2019).
6. Borg M., Karlsson M., Pariani A., Sordello F., Zhou Z. Dubai: A Cluster For Medical Tourism. Industry Clusters and Firm Competitiveness. *Stockholm School of Economics*. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/permalink/eb9d5186-fac0-11e7-85be-4b82e643446b.pdf> (дата звернення: 28.10.2019).
7. Bawazeer A., Rahman A., Barkhuu O., Ilic N., Alag R. Medical Tourism Cluster. Microeconomics of Competitiveness. URL: <https://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/student-projects/Costa%20Rica%20Medical%20Tourism%202016.pdf> (дата звернення: 28.10.2019).
8. Medical Tourism Index. URL: www.medicaltourismindex.com (дата звернення: 28.10.2019).
9. Porter M.E., De Vera M., Huang B., Khan O., Qin Z.A., Tan A. Medical Tourism in the Philippines. Microeconomics of Competitiveness: Firms, Clusters and Economic Development. URL: https://www.isc.hbs.edu/resources/courses/moc-course-at-harvard/Documents/pdf/student-projects/Philippine_Medical_Tourism_2008.pdf (дата звернення: 28.10.2019).
10. Mattoo A., Randeep R. Does Health Insurance Impede Trade in Health Care Services? *World Bank Policy Research Working Paper*. 2005. № 3667. Washington DC: World Bank – Development Research Group. URL: <http://www.pcij.org/i-report/2006/medical-tourism.html>
11. Philippine Center for Investigative Journalism <http://www.pcij.org/i-report/2006/medical-tourism.html> (дата звернення: 28.10.2019).
12. Dacanay J.C., Rodolfo Maria Cherry Lyn S. Trade and Liberalization of Health and Related Services (draft report). 2005. P. 39. Makati City (Philippines): Philippine Institute of Development Studies. URL: http://www.pcij.org/blog/wp-docs/PIDS_trade_and_liberalization_of_health_and_related_services.pdf (дата звернення: 28.10.2019).
13. Del Mundo J. Letter in Response to the Query of Governor Joey Salceda on the Statistics of the Philippine Medical Tourism. 2008. Under Secretary of the Philippine Department of Health. URL: <https://www.doh.gov.ph> (дата звернення: 28.10.2019).
14. St. Luke's Medical Center. URL: <http://www.stluke.com.ph> (дата звернення: 28.10.2019).
15. International Medical Travel Conference. URL: <http://www.medicaltravelconference.com> (дата звернення: 28.10.2019).
16. TRAM. Medical tourism: a Global Analysis: A Report by Tourism Research and Marketing. Tourism Research and Marketing, European Association for Tourism and Leisure Education. Arnhem (Netherlands): ATLAS, 2006. 98 p. URL: <https://trove.nla.gov.au/work/19687731?q&versionId=23144833> (дата звернення: 28.10.2019).
17. Department of Tourism, Philippines. URL: www.tourism.gov.ph (дата звернення: 28.10.2019).

РОЗДІЛ 27

ОЦІНКА РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

*д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності,
Одеський національний політехнічний університет
Коваленко О.М.*

*к.т.н., доцент,
доцент кафедри спеціальних та професійних дисциплін,
Одеський державний університет внутрішніх справ,
Херсонський факультет
Моргунова Т.І.*

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Одеський національний політехнічний університет
Станіславик О.В.*

Одним з найважливіших етапів ефективного здійснення інвестиційної діяльності в умовах невизначеності є управління ризиками – специфічна сфера менеджменту, яка поєднує у собі знання у сфері страхування, аналізу господарської діяльності економічних суб'єктів, математичних методів оптимізації економічних задач тощо [1].

Об'єктом системи управління ризиком інвестиційної діяльності є ризик, що підкреслює необхідність його аналізу та визначення сутності.

Генезис терміна «ризик» починається ще з часів, коли його застосовували римські юристи в окремих справах свої діяльності, але більш детально це визначення почали вивчати наприкінці IX ст., використовуючи його у як у економічній, так і в інших видах діяльності.

Сьогодні поняття ризику актуалізоване і використовується в ряді наук. Теорія катастроф застосовує цей термін для опису аварій та лих. Дослідження з аналізу ризику можна знайти в літературі по психології, медицині, філософії, праву. Таке розмаїття напрямків дослідження ризику пояснюється багатоаспектністю цього явища [2].

Квінтесенцією економічної сутності ризику є класична та неокласична теорії. Згідно з класичною теорією ризик тотожний математичному очікуванню втрат, які можуть виникнути у разі прийняття певного рішення.

У 30-ті роки XX століття А. Маршалл, А. Пігу, критикуючи однобічне визначення класиків, розробили основи неокласичної теорії [3], згідно з якою сутність ризику полягає у можливості відхилення від певної мети, яке характеризується розмірами очікуваного прибутку та величиною її коливань.

У загальному вигляді під ризиком розуміють ймовірність виникнення збитків або недоотримання доходів у порівнянні з прогнозованим результатом [4]. Автор пропонує враховувати лише збитки, але незважає на можливі негативні наслідки від здійснення певного виду діяльності (втрата працездатності працівників, несвоєчасне постачання матеріалів тощо).

Досліджуючи ризик, Т. Райс, Б. Койлі стверджують, що він пов'язаний з невизначеністю майбутньої ситуації. Він виникає тоді, коли реальні події відрізняються від очікуваних [5]. Важливим (негативним) моментом у такому розумінні визначення, що аналізується, є ігнорування можливих наслідків настання ризикової події (недоотримання прибутку, збільшення збитків, втрати конкурентної позиції на ринку та інші).

Дж. Фрідман, Н.М. Ордуей порівнюють ризик з вірогідністю того, що отриманий у майбутньому прибуток та інші вигоди від реалізації проекту будуть відрізнятися від планових [6]. Слід зазначити, що економічний аспект ризику пов'язаний не лише зі зменшенням прибутку, а й з іншими економічними категоріями (заробітна плата, трудомісткість тощо).

В.В. Вітлінський ототожнює ризик з суб'єктивно-об'єктивною категорією, яка пов'язана з подоланням невизначеності і конфліктності в ситуації неминучого вибору і відображає міру (ступінь) досягнення

очікуваного результату, невдачі і відхилення від мети з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих чинників при існуванні прямих і зворотних зв'язків [7].

Російська дослідниця Г. Гордукалова вважає, що ризик – це ступінь невизначеності настання події [8]. Таке визначення не в повній мірі відбиває сутність економічного ризику: не враховує імовірність збільшення витрат, недоодержання прибутку, втрати певного капіталу

На думку К.В. Захарова, ризик – це невизначеність ходу, результату і наслідків окремих операцій (угод), напрямків і сегментів роботи, діяльності компанії в цілому. Іншими словами, ризик – це неповна визначеність ефективності планованих або вже проведених операцій. Таким чином, ризик – це не що інше, як міра економічної безпеки в діяльності компанії [9]. Порівнюючи ризик з невизначеністю, автор припускається помилки – ці терміни є взаємозалежними, але нетотожними.

Порівнюючи ризик невизначеності, О.С. Шапкін дає йому таке трактування – це діяльність, пов'язана з подоланням непередбаченості в ситуації неминучого вибору, у процесі якої мається можливість кількісно і якісно оцінити імовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети [10]. На відміну від попередніх пропозицій щодо інтерпретації терміна, що розглядається, науковець відокремлює не лише поняття ризику, а й деякі елементи управління ним: оцінка, подолання невизначеності, що безперечно розширює його значущість.

Узагальнюючи дефініції ризику можна відокремити спільні риси, що його характеризують:

- ймовірність збільшення витрат;
- ймовірність зменшення прибутку;
- ступінь невизначеності при здійсненні діяльності;
- відхилення від запланованого (очікуваного) результату.

Викладені методичні засади розуміння сутності ризику обґрунтовують необхідність їх класифікації, для чого доцільно скористатися результатами досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів.

Г. Гордукалова класифікує ризики за подвійною схемою: індивідуальні – колективні, обґрунтовані – необґрунтовані, матеріальні – моральні, передбачувані – непередбачувані, локальні у

часі – невизначені, актуальні – відстрочені (за часом прояву), ординарні – неординарні (за наявністю аналогів рішення), значні за масштабом – незначні і тощо.

Враховуючи появу нових проектних технологій, використання нових товарів та інші інноваційні фактори, І.О. Бланк відокремлює будівельний, маркетинговий ризику, ризик проектування, структурний операційний ризик та інші [11].

Запропоновані класифікації дозволяють оцінити лише окремі ризики і не враховують вплив кожного з них на ефективність інвестування в цілому та розмір можливих втрат від здійснення певних видів діяльності.

Пропонуючи класифікувати ризики у залежності від можливого результату, П.П. Недов, О.С. Шапкін відокремлюють чисті і спекулятивні ризики. Чисті ризики означають можливість одержання негативного або нульового результату (екологічні, політичні, транспортні, майнові, виробничі, торгівельні). Спекулятивні (фінансові) ризики виражаються в можливості одержання як позитивного, так і негативного результату (інвестиційні, комерційні та ризики, які пов'язані з купівельною спроможністю). Автори відокремлюють лише одну класифікаційну ознаку ризиків.

При вивченні питання класифікації ризиків, В.Ф. Залунін групує їх за такими ознаками: за ступенем негативного впливу (припустимий, критичний, катастрофічний); за структурою (прості, складні); за ступенем компенсації впливу (усунені, не усунені); за джерелами виникнення (ринковий, інвестиційний ризики та ризик, обумовлений природними чинниками) [12]. Представлена класифікація дозволяє врахувати ризики за багатьма напрямками, але не враховує такі важливі ризики, як екологічні, політичні, фінансові та інші.

В.І. Грачов відокремлює ризики за часом виникнення (ретроспективні, поточні, перспективні), за сферою виникнення (виробничі, комерційні, фінансові ризики, ризики страхування), за основними чинниками виникнення (політичні та економічні ризики), за характером врахування (зовнішні, внутрішні ризики), за характером наслідків (чисті, спекулятивні ризики) [13].

Розподіляючи ризики на мегаризики, мезоризики та мікроризики [14], О.І. Мастикаш дає змогу інвестору виявити ризик на рівні:

діяльності суб'єкта, окремої країни, окремої галузі, в масштабі світового співтовариства, але на підставі такої класифікації важко визначити усі види ризиків, які характеризують певний інвестиційний проект.

Розглядаючи класифікацію ризиків, А.М. Ткаченко, Т.О. Пожусва пропонують групувати їх за такими ознаками: основними видами, рівнем ризику, сферами прояву, видами діяльності, масштабами дії, джерелами виникнення, кількістю інвестицій у портфелі, природою ризику, відносно джерел ризику до підприємства, рівнем втрат, відносно самого ризику, характером прояву в часі, фінансовими наслідками, залежно від можливого результату [15].

Розподіл ризиків за основними ознаками не враховує взаємозалежність між їх видами, вплив кожного з них на появу іншого і не дозволяє своєчасно запобігти настанню ризикової події.

Класифікація ризиків за видами дозволяє врахувати усе розмаїття ризиків, а їх класифікація за певним ознаками – визначити сферу їх прояву, час та джерела виникнення, виявити найбільш ризикові види діяльності і можливі наслідки у разі настання ризикової події.

Враховуючи недоліки і переваги існуючих підходів до групування ризиків різними вченими удосконалено класифікацію ризиків інвестиційної діяльності, яка забезпечує можливість одночасного віднесення окремих видів ризику до декількох класифікаційних ознак та дозволяє визначити пріоритетні методи їх оцінки.

Згідно з існуючими розробками ризику розподілені за п'ятьма ознаками: залежно від можливого результату, за джерелами виникнення, за часом виникнення, за сферами прояву і за видами діяльності.

Класифікація ризиків в залежності від можливого результату дозволяє визначити наслідки здійснення інвестиційної діяльності в умовах ризику. В залежності від можливого результату ризику поділяються на чисті і спекулятивні.

Причинами виникнення чистих ризиків є втрата майна та дієздатності працівників у разі дорожньо-транспортної пригоди, стихійного лиха (паводок, снігові заноси, обвали, селеві потоки), що призводять до втрат у підприємницькій діяльності.

Спекулятивні ризики пов'язані з можливістю отримання як позитивного результату (додаткового прибутку), так і негативного (втрати) у процесі фінансово-господарської діяльності. До складу спекулятивних

ризиків відносяться комерційний, інвестиційний ризики та ризик, пов'язаний з купівельною спроможністю.

Комерційний – це ризик втрат фінансових ресурсів внаслідок зменшення обсягів перевезення вантажів та пасажирів, низького кваліфікаційного рівня водіїв, використання зношених транспортних засобів тощо.

Інвестиційний ризик пов'язаний з невизначеністю внутрішніх і зовнішніх умов здійснення інвестиційної діяльності і в свою чергу поділяється на процентний (генерується збільшення відсотків при покупці рухомого майна в кредит або у лізинг), податковий (характеризується нестабільністю у законодавстві щодо оподаткування, кредитний ризик (пов'язаний зі змінами умов надання кредиту при придбанні транспортного засобу), ризик прямих фінансових втрат (визначається збільшенням або зменшенням фінансових витрат діяльності).

Ризик, пов'язаний з купівельною спроможністю, виникає у разі знецінювання грошей з точки зору реальної купівельної спроможності при рості інфляції (інфляційний ризик), зміні курсу однієї іноземної валюти стосовно іншої при проведенні зовнішньоекономічних, кредитних та інших валютних операцій (валютний ризик), зниження рівня ліквідності оборотних активів (ризик неплатоспроможності).

Розподіл ризиків залежно від джерел виникнення дозволяє виявити зовнішні і внутрішні чинники ризику, що впливають на діяльність економічних суб'єктів, і своєчасно запобігти настанню ризикової події. За цією ознакою ризик поділяється на систематичний і несистематичний.

Систематичний ризик, пов'язаний зі змінами кон'юнктури всього інвестиційного ринку під впливом макроекономічних факторів (валютний, інфляційний, податковий, політичний, соціальний ризики тощо).

Несистематичний ризик характеризується діяльністю суб'єктів господарювання: збільшення (зменшення) обсягів ремонту основних засобів, виробництва деталей (виробничий ризик), збільшення вартості палива, окремих деталей, комплектуючих (ресурсний ризик), застосування неефективних маркетингових інструментів (маркетинговий ризик), зменшення обсягів реалізації, зношення і зменшення кількості основних засобів, втрата працездатності працівників тощо.

Класифікація ризиків за часом виникнення забезпечує своєчасне виявлення усіх можливих видів ризику на кожному етапі інвестиційної

діяльності економічних суб'єктів. За цією ознакою відокремлюють ретроспективні, поточні і перспективні ризики.

Поява ретроспективних ризиків пов'язана з недосконалістю складання документації, вибором неефективних фінансових інструментів на передінвестиційній стадії, а їх своєчасне виявлення дає змогу зменшити кількість поточних і перспективних ризиків.

Поява поточних і перспективних ризиків обумовлена багатьма зовнішніми і внутрішніми факторами, зокрема політичне, екологічне, економічне, соціальне становище у країні (відповідно появою політичних, екологічних, соціальних ризиків), потенціал суб'єкта (виробничий, ресурсний, транспортний ризики) тощо.

Важливою ознакою класифікації ризиків є їх розподіл за сферами прояву. За цією ознакою відокремлюють екологічні, політичні, соціальні, географічні та економічні ризики, які в свою чергу входять до складу поточних та перспективних ризиків. Екологічні, соціальні, політичні та географічні ризики також належать і до чистих ризиків, а економічні – до комерційних.

Класифікація ризиків за видами діяльності дозволяє виявити ризиковий вид і своєчасно зменшити витрати по ньому у разі настання ризикової події. За цією ознакою відокремлюють інвестиційні, ресурсні, виробничі, маркетингові, інноваційні, транспортні ризики тощо.

Важливим моментом при практичному застосуванні згаданої класифікації є те, що вона дозволяє не лише виявити ризики в залежності від їх класифікаційних ознак, але й на підставі взаємозв'язку між різними видами ризиків визначити вплив кожного з них на появу іншого ризику і на ефективність інвестиційної діяльності в поточному і майбутньому періоді, враховуючи зовнішні і внутрішні фактори. Так, наприклад, під негативним впливом макроекономічних факторів можуть з'явитися податковий і процентний ризики, які в свою чергу збільшують імовірність появи інвестиційного ризику, наслідком якого може бути зменшення прибутку від інвестиційної діяльності у поточному і в майбутньому періодах.

Класифікація дає змогу ефективно і детально провести оцінку ризику, основу якого складає розрахунок ступеня імовірності їх виникнення і обсягу можливих фінансових втрат при настанні ризикової події, що є важливим завданням при прийнятті рішень в умовах невизначеності. Основні етапи оцінки ризиків наведено на рис. 1.

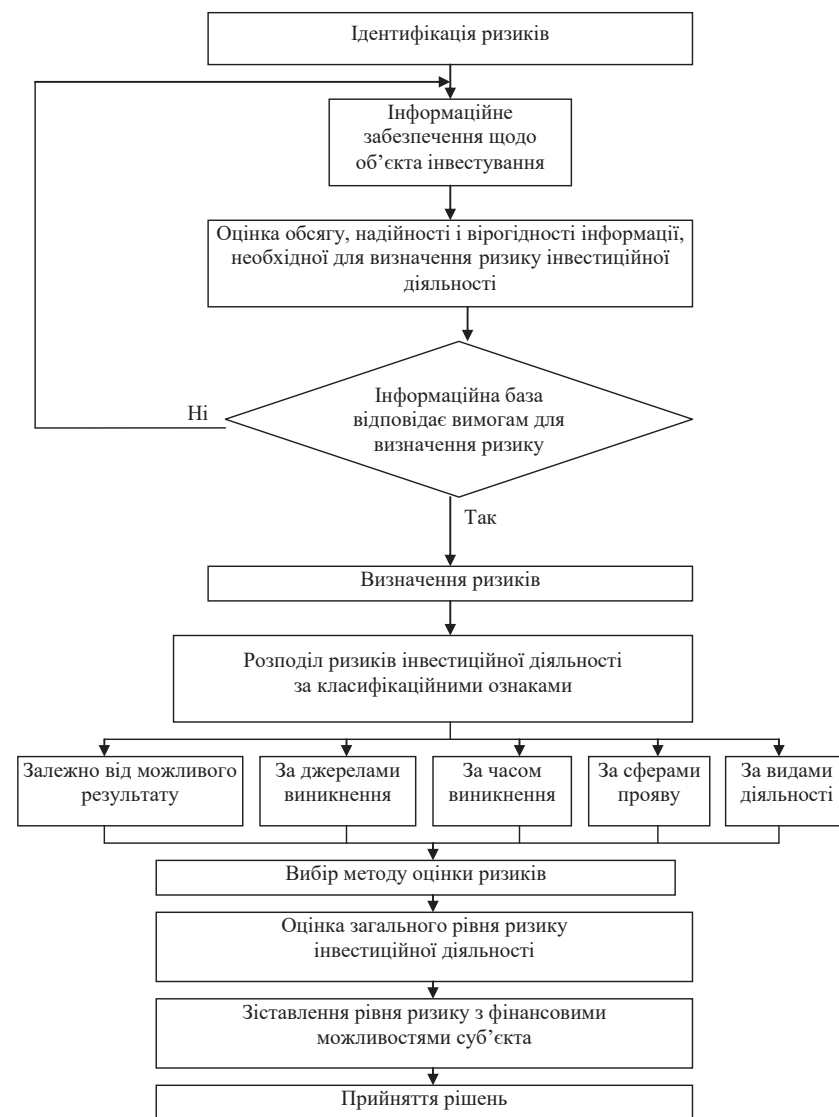


Рис. 1. Етапи оцінки ризиків інвестиційної діяльності економічних суб'єктів

Під час ідентифікації ризиків важливу роль відіграє інформаційне забезпечення об'єкта інвестування, тобто оцінка обсягу необхідної інформації та її валідності.

Інформаційне забезпечення об'єкта інвестування полягає в зборі і оцінці відомостей, порівняльному аналізі умов здійснення інвестиційної діяльності та її кінцевих результатів. Під час інформаційного забезпечення об'єкта інвестування важливим є вибір найефективнішого методу виявлення ризиків. Пропонуємо такі методи виявлення ризиків: опитувальний лист, структурні діаграми, карти потоків, пряма інспекція, аналіз фінансової й управлінської звітності.

Опитувальний лист містить у собі позиції загального характеру і застосовується для більшості типів виробництв. Використання універсальної форми, що охоплює всі сторони діяльності економічного суб'єкта, є суттєвою перевагою цього методу, але не дає змоги врахувати всі можливі види збитку для конкретної галузі або суб'єкта.

Структурні діаграми використовуються для аналізу особливостей структури суб'єкта господарювання і ризиків, які впливають з нього. Дані, отримані таким чином, корисні для оцінки насамперед внутрішніх ризиків, пов'язаних з якістю менеджменту, організації збуту і реклами, а також для оцінки комерційних ризиків. Такий підхід неможливо застосувати для виявлення зовнішніх ризиків, що є суттєвим недоліком.

Карти потоків (потоків діаграми) зображують графічно окремі технологічні процеси виробництва та їхній взаємозв'язок. Вони корисні для виявлення основних елементів виробничого процесу, від яких залежить його надійність і стійкість, але не відокремлюють ризики інших видів діяльності (інноваційної, маркетингової, фінансової тощо).

Пряма інспекція служить для одержання додаткової інформації і перевірки на місцях її вірогідності і повноти. Спеціальними органами здійснюються інспекторські поїздки, що дозволяє отримати більш детальну інформацію, але потребує багато часу і додаткових фінансових витрат.

Під час аналізу фінансової й управлінської звітності аналізується бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, дані про облік основних засобів, дані інших форм бухгалтерської звітності.

Застосовуючи згадані пропозиції можна отримати інформацію про реальні об'єкти інвестування. При вкладенні капіталу у фінансові об'єкти інвестування необхідно ретельно проаналізувати доходність фінансових інструментів фондового ринку і грошових інструментів банківських та інших фінансових установ тощо.

Від якості та об'єктивізму отриманих даних про об'єкт інвестування залежить надійність та ефективність подальшого процесу оцінки ризику, тому важливим моментом при ідентифікації ризиків є оцінка повноти і достовірності отриманої інформації. У разі якщо інформаційна база відповідає вимогам, то приймається рішення щодо подальшого визначення ризиків; якщо ні, то процес збору та обробки інформації про об'єкт інвестування необхідно повторити.

До основних методів оцінки ризику відносяться економіко-статистичні, експертні, аналогові методи, методи економіко-математичного моделювання, метод дисконтування тощо. Вибір конкретних методів оцінки визначається наявністю необхідної інформаційної бази і групою ризиків, які оцінюють.

Після вибору методу оцінки ризику діяльності економічних суб'єктів розраховується розмір можливих фінансових втрат у разі настання ризикової події.

Наступним етапом, згідно з рис. 1, є формування комплексного показника рівня ризику і об'єкта інвестування, визначення якого ґрунтується на оцінці усіх видів індивідуальних ризиків і їх можливим коливанням під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

На наступному етапі оцінки ризиків інвестиційної діяльності зіставляється рівень ризику з фінансовими можливостями суб'єкта і з рівнем прибутковості інвестиційної діяльності та відповідно приймається рішення щодо доцільності інвестування.

Розглянувши основні етапи оцінки ризиків економічних суб'єктів варто підкреслити, що під час їх розрахунку велика увага приділяється питанню отримання максимально повної і надійної інформаційної бази для виявлення усіх можливих видів ризику інвестиційної діяльності. При цьому слід зауважити, що важливим моментом при ідентифікації ризиків є виявлення проблем залучення капіталу вітчизняних та зарубіжних інвесторів у перебіг діяльності економічних суб'єктів, спираючись на ретельний аналіз інвестиційного клімату України.

Література

1. Грабовский И.С. Анализ причин негативных последствий планирования реализации строительного проекта / И.С. Грабовський, Е.В. Оскома // Актуальные проблемы современного строительства: всероссийская XXXI научно-техническая конференция: тезисы докл. – Пенза, 2001. – С. 158.
2. Баззел Р.О. Информация и риск в маркетинге / Р.О. Баззел, Д.Ф. Конс, Р.В. Браун; пер. с англ. – М. : Финстатинформ, 1993. – 96 с.
3. Бирман Г. Капиталовложения: экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмідт; [пер.с англ. Л. П. Белах]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 631 с.
4. Недов П.П. Экономический анализ капитальных инвестиций /П.П. Недов, А.В. Желнин. – Х.: Плеяда, 1998. – 255 с.
5. Райс Т. Финансовые инвестиции и риск / Т. Райс, Б. Койли; пер. с англ. – К.: Торгово-издательское бюро ВМ, 1995. – 592 с.
6. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н.М. Ордуэй; пер. с англ. – М. : Дело Лтд., 1995.– 480 с.
7. Витлинский В.В. Риск – категория экономическая. От стратегического планирования к стратегическому менеджменту / В.В. Витлинский // Деловая Украина. – 1995. – № 40. – С. 2.
8. Гордукалова Г. Информационный анализ рисков в инвестиционных проектах / Г. Гордукалова // Библиотечное дело. – 2003. – № 12(2). – С. 27 – 32.
9. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / Захаров К.В., А.В. Цыганок, В.П. Бочарников. – К. : ИНЭС, 2001. – 237 с.
10. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски: Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. – [2-е изд.]. – М.: Дашков и К, 2003. – 543 с.
11. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / Игорь Александрович Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.
12. Залунин В.Ф. Аспекты риска в системе инвестиционного проекта / В.Ф. Залунин. – Днепропетровск: Наука образование, 1996. – 60 с.
13. Грачов В.І. Класифікація ризиків та управління ними / В.І. Грачов // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 23 – 29.
14. Мастикаш О.І. Класифікація ризиків / О.І. Мастикаш // Наукові праці УДАЗ ім. О.С. Попова. – 2010. – № 4. – С. 23 – 27.
15. Ткаченко А.М. Класифікація інвестиційних ризиків / А.М. Ткаченко, Т.О. Пожуєва // Економіка промисловості. – 2004. – № 2 (24). – С. 135 – 143.
16. Ковтуненко К.В. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності (для магістрів) / К.В. Ковтуненко, О.М. Коваленко, О.В. Станіславик та ін.; за ред. К.В. Ковтуненко. – Київ: «Центр учбової літератури», 2018. – 505 с.
17. Коваленко О.М. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: Монографія. Вип. 3 / О.М. Коваленко, Є.І. Масленніков, Е.А. Кузнєцов, Ю.М. Сафонов, С.В. Філіппова та ін.; за ред. д.е.н., доц. О.М. Коваленко, д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. – 634 с.

РОЗДІЛ 28

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ У ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ

*д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Масленніков Є.І.*

Ефективне функціонування та розвиток телекомунікаційної галузі потребує чіткої системи управління та планування своєї діяльності для забезпечення досягнення поставленої мети, незважаючи на діючі ринкові механізми.

В умовах глобалізації світової інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури, насичення базових потреб у телекомунікаційних послугах і індивідуалізації потреб, прискореного розвитку технологій, скорочення строків переходу від розробки до широкомасштабної комерційної реалізації нововведень, зменшення життєвого циклу послуг і технологій на тлі посилення конкурентної боротьби посилюється значення стратегічного підходу до управління телекомунікаційними підприємствами.

Відповідно до концепції стратегічного управління зусилля операторів мають бути зосереджені на ключових, довготривалих факторах успіху, на виробі найбільш важливих для телекомунікаційної галузі довготривалих орієнтирів у відповідності до еволюції технології і ринку телекомунікаційних послуг, змінам найбільш важливих для підприємств сфери телекомунікацій макроекономічних, політичних, технологічних і соціокультурних факторів.

Формування теоретико-методологічних положень щодо сутності управління результатами діяльності підприємств телекомунікаційної галузі є забезпечення відповідного процесу з урахуванням змін у функціонуванні, враховуючи фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

Глобалізація економічного життя та зростаюча роль технологічних інновацій суттєво підвищили роль інформації як одного з ключових факторів забезпечення конкурентоспроможності в сучасній економіці. Телекомунікації стали інтегральною частиною бізнесу та забезпечують внутрішні та міжнародні потоки інформації в процесі прийняття ділових рішень. Обсяг інформації, що передається завдяки інформаційно-телекомунікаційній структурі, значно подвоюється, що в свою чергу посилює значення телекомунікацій як на мікро, так й на мезо- та макrorівнях.

Зазначимо, що телекомунікації є системоутворюючою галуззю для інноваційної економіки, що має забезпечити потоки інформації. Відповідно, випереджальний розвиток телекомунікацій являється фундаментом формування нового інноваційного макроекономічного середовища.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності телекомунікаційної галузі України необхідним є розробка та впровадження системних пропозицій, які стосуються управління сегментами галузі та мають комплексний характер, враховуючи політичний, економічний та нормативний аспекти.

Постійні трансформаційні процеси в макроекономічному середовищі окремі галузі визначати сучасні підходи до формування процесу управління результатами діяльності. З метою застосування можливостей, які відкриваються в сучасних умовах функціонування, необхідна активізація системного потенціалу телекомунікаційної галузі з метою формування ефективної системи управління в умовах європейського орієнтування національної економіки. Метою реформування організаційної структури системи управління телекомунікаційної галузі є формування сучасної системи внутрішньогосподарських зв'язків з метою забезпечення збільшення результатів діяльності за всіма видами діяльності та ефективне вирішення економічних, фінансових, соціальних та екологічних питань.

У сучасних умовах суб'єкти телекомунікаційної галузі стикаються з проблемами організаційно-правового характеру, фінансовими та економічними труднощами, екологічними втратами. Все це змушує їх запроваджувати сучасні методи та форми господарювання й управління з метою забезпечення фінансової стійкості суб'єкта та

формування стратегічного розвитку в умовах глобалізації міжнародної економічної системи.

Зазначимо, що головна перешкода для розвитку телекомунікаційної галузі визначається нездатністю управлінців (різних рівнів) змінювати своє мислення, позицію, манери управління і поведінку так швидко, як цього вимагає макро- або мікросистема.

Наукове дослідження показало необхідність трансформації системи управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі під впливом факторів сьогодення. З цією метою постає необхідність сформувати концепцію стратегічного управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі. Концепція стратегічного управління результатами діяльності формується за допомогою стратегічного позиціонування, оцінки ланцюжків цінностей, аналізу та управління зовнішніми та внутрішніми факторами відповідного середовища, які впливають на результати функціонування телекомунікаційної галузі.

Оцінка та управління факторами відповідного середовища, які визначають результати діяльності, передбачає створення таких умов роботи, які забезпечували б найбільш сприятливе поєднання функціональних можливостей телекомунікаційної галузі і її ефективності з точки зору отримання максимального фінансового результату (сукупного доходу) за рахунок мінімізації витрат або збільшення доходу.

Фундаментом формування стратегії управління результатами діяльності повинна стати концепція – затверджений документ, який обґрунтовує нове й успішне вирішення визначених питань (проблем) на основі новітніх (інноваційних) наукових досягнень. Основні елементи концепції: об'єкт дослідження, мета, перелік завдань, метод або методологія дослідження, результати досліджень, основні характеристики, ступінь впровадження, результати впровадження, область застосування, цінність та економічна ефективність результатів, пропозиції про розвиток об'єкта. Зміст концепції – це взаємопов'язана система елементів, які її формують. До змісту концепції включаються: анотація; мета, завдання та вихідні дані для розробки концепції; призначення; інноваційні аспекти; основні компоненти об'єкта управління; стратегічна спрямованість; способи досягнення; ключові результати; система просування концепції; очікувані результати від реалізації концепції.

Необхідно зауважити, що стратегія повинна формуватися на основі інструментальних, міжособистісних та системних компетентностей. Компетентності – це динамічне поєднання знань, розуміння, навичок, умінь і здатностей. В свою чергу, до інструментальних компетентностей (когнітивні, методологічні) відносяться: здатність до аналізу і синтезу, до організації та планування; розв'язання проблеми та прийняття рішень. До міжособистісних – взаємодія, міжособистісні навички та уміння, етичні зобов'язання. Системні компетентності – трактування та розуміння системи управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі.

Зазначимо, що визначена стратегія на рівні галузі є основною умовою надійного фінансового стану, її сталого розвитку та збереження конкурентоспроможності в інтеграційних умовах, у яких перебуває національна економіка.

Стратегічне управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі – це розробка та впровадження програми дій на відповідну перспективу, з метою максимізації пріоритетних результатів діяльності даної галузі на основі оптимального розміру витрат та доходів. Стратегія формулює мету та основні шляхи її досягнення таким чином, що телекомунікаційна галузь отримує визначений напрямок розвитку за всіма аспектами діяльності з оглядом на майбутнє.

У практичній діяльності телекомунікаційної галузі система стратегічного управління результатами діяльності знаходиться в стадії формування, розвитку та застосування.

Виходячи з проведених досліджень, виділимо склад напрямів розвитку управлінських впливів на систему управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі, що охоплює організацію, стратегію та елементи відповідного середовища. Постійні миттєві трансформаційні процеси зовнішнього середовища діяльності вимагають впровадження сучасних організаційних змін всередині системи, для швидкого реагування на зміни, які потребує система управління галуззю. Дані процеси визначають необхідність використання стратегічно орієнтованих аналітичних інструментів управління телекомунікаційною галуззю, що спонукає до необхідності створення інформаційно-аналітичних систем, які забезпечують систему управління телекомунікаційної галузі обліково-аналітичною інформацією.

Запропонований підхід дає можливість чіткої постановки завдань управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі в запропонованій системі стратегічного управління, забезпечує успішну інтеграцію відомих методів управління результатами діяльності в єдиній системі управління та створює міцне підґрунтя для формування сукупності способів впливу на загальні результати функціонування всієї галузі.

Таким чином, стратегія розвитку телекомунікаційної галузі може базуватися на певній сукупності основних наукових елементів системи управління. Для відбору аналітичних інструментів необхідно підходити з позиції ситуаційних теорій і визначених управлінських завдань, забезпечуючи при цьому системний характер управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі.

Сучасне становище та динаміка розвитку телекомунікаційної галузі свідчать про необхідність формування інноваційного підходу до управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі заснованого на компетентному підході – здатність до аналізу і синтезу, розв’язання проблеми, здатність пристосовуватись до нових ситуацій, здатність породжувати нові ідеї, здатність приймати ефективні стратегічні рішення.

Основна концепція даного підходу передбачає постійні та тотальні зміни в системі управління телекомунікаційною галуззю, засновані на підвищенні ролі міжособистісних компетенцій в процесі управління результатами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Такий підхід, визначений з використанням найбільш сильної сторони філософії японського менеджменту – кайдзен, що підтверджено міжнародними та вітчизняними науковцями.

Запропонована технологія управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі реалізує міжособистісні компетентності, підтримує інноваційний процес, забезпечує впровадження нових мотиваційних та стимулюючих систем за якісну роботу відповідних трудових ресурсів.

Істотна відмінність між кайдзен і інновацією полягає в тому, що хоча перший не завжди вимагає великих капіталовкладень для впровадження змін, він передбачає постійну, копітку і невтомну працю. Дві концепції не схожі одна на одну, немов сходи і пологий підйом.

Кайдзен робить ставку на поступовий прогрес. Інноваційна стратегія, навпаки, розраховує на те, що рух вперед відбувається подібно підйому сходами. Кайдзен подібний парнику, в якому плекають невеликі, але постійні зміни.

Таким чином, дана концепція може удосконалити систему управління телекомунікаційної галузі та буде запорукою збільшення результатів діяльності в сучасних умовах господарювання. Пошук шляхів вдосконалення повинен носити безперервний характер, що є основним принципом кайдзену. Кожне системне вдосконалення є актуальним до появи інноваційного способу поліпшення, яке випливає з безперервного характеру інноваційного розвитку.

Загалом, у телекомунікаційній галузі існують різні проблемні питання, але розвинена корпоративна культура, для якої характерні взаємна підтримка, конструктивність, потребує для системи управління винесення проблем у публічну дискусійну площину.

Основний індикатор розвитку системи управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі є увага до процесу управління і забезпечення підтримуючих взаємозв’язків усередині мезосистеми. Об’єктивною вимогою стратегії управління результатами діяльності є розвиток взаємодії працівників усіх структурних сегментів телекомунікаційної галузі. Ефективне управління результатами діяльності вимагає, щоб всі зацікавлені особи були проінформовані про завдання та перспективи розвитку зазначеної галузі.

Визначена модель стратегічного управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі дозволяє зменшити невизначеність у діяльності телекомунікаційної галузі та сформувати цілеспрямовану систему його розвитку. Базовим аспектом стратегічного управління результатами діяльності є підхід до публічного управління в макро- та мезосистемі. При такому підході ефективність системи управління результатами діяльності залежить передусім від зовнішніх факторів. Основні індикатори стратегічного управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі пов’язані з тим, щоб своєчасно виявити, виміряти, зареєструвати та дослідити негативні відхилення, використати наявний потенціал і підвищити результативну ефективність діяльності телекомунікаційної галузі. Стратегія управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі, на нашу думку,

це застосування компетентностей системи управління та сукупність відповідних дій, спрямованих на забезпечення конкурентних переваг галуззі за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю з урахуванням сегментної складової в сучасних трансформаційних умовах національної економіки.

Дослідження системи управління вимагає розгляду стратегії як процесу, який складається з визначених дій і відповідних рішень, з їх адаптації до сучасних умов функціонування телекомунікаційної галузі.

Основні етапи формування стратегії управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі:

- концептуальне забезпечення;
- інформаційне забезпечення;
- аналітичне забезпечення;
- емпіричне забезпечення;
- моніторингове та контролінгове забезпечення.

Методика розробки та реалізації стратегії управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі передбачає досягнення конкурентної переваги галуззі з урахуванням: сегментних результатів; факторів, які впливають на результати діяльності; конкурентних переваг.

Запропонована модель визначає порядок формування стратегії та вдосконалення системи управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі з використанням вертикальної та горизонтальної інтеграції, диверсифікації і організаційну ієрархічну структуру управління. Таким чином, визначена стратегія управління результатами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності телекомунікаційної галузі, формує основне завдання – максимізацію результатів діяльності за всіма сегментами: організаційним, оптимізаційним, інструментальним, аналітичним.

Організаційний сегмент в побудові і застосуванні запропонованої стратегічної системи управління телекомунікаційної галузі є визначення результатів діяльності за всіма видами, що дозволить визначити ефективність тієї чи іншої діяльності і оцінити наслідки проведеної інтеграції і диверсифікації в системі управління. Даний сегмент є елементом стратегічного управління сукупними доходами телекомунікаційної галузі, який включає функції і регламент координації, підпорядкування і контролю в рамках стратегічного управління в інтеграційних

умовах. Значимо, що в якості стратегічної лінії в управлінні результатами діяльності телекомунікаційної галузі необхідно розглядати вертикальну та горизонтальну інтеграцію.

Для зміцнення конкурентних переваг вважаємо за необхідне впроваджувати розширення діяльності телекомунікаційної галузі, яке буде сприяти максимізації результатів діяльності за умови прояву синергетичного ефекту в системі управління зазначеною галуззю. Важливими елементами в стратегічному управлінні результатами діяльності телекомунікаційної галузі, які мають невикористаний потенціал, є аутсорсинг та інсорсинг. Аутсорсинг розглядається як елемент організаційного сегменту, який перекладає функції відповідного внутрішнього сегменту на суб'єкта господарювання, який надає аутсорсингові послуги.

Ознаковою характеристикою сучасного духу телекомунікаційної галузі повинен бути раціоналізм, який пов'язується з передовими досягненнями прогресивних суб'єктів управління в умовах нестабільного середовища. Раціоналізм в трансформаційних умовах – це іманентна якість, яка може вплинути на результати діяльності телекомунікаційної галузі. Раціоналістичні можливості в системі управління результатами діяльності в значній мірі можуть бути реалізовані, коли сформована наукова парадигма та, можливо, присущі аспекти апріорного знання. Раціоналізм в методології управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі, розглядається як підхід, в рамках якого не існує нерозв'язаних завдань, існують лише невирішені завдання, які у майбутньому повинні бути вирішені. Саме таке бачення покладено в основу запропонованої концепції стратегічного управління результатами діяльності телекомунікаційної галузі.

Нові методи управління в сфері телекомунікацій сьогодні більше концентруються на забезпеченні зовнішніх умов функціонування (інформаційна безпека, нормативні акти), а також на управлінні діяльністю окремими суб'єктами. У результаті змін у технологіях управління і в телекомунікаційних мережах виникла потреба в сегментному перегляді методів функціонування систем управління. Основні бізнес-процеси, які спрямовані на розвиток галузі у цілому, будувалися на основі автоматизованих систем і нових інструментах управління на всіх рівнях.

Для максимізації результатів діяльності телекомунікаційної галузі на практиці можуть застосовуватися різні стратегії:

- стратегія збільшення доходу;
- стратегія зменшення витрат.

Важливість та значимість стратегічного управління телекомунікаційної галузі в цілому та результатами діяльності зокрема, важко переоцінити в сучасних умовах національної економіки.

Підкреслимо, що більшість галузей мають тенденцію дотримуватися визначеної стратегічної орієнтації протягом останніх років, перш ніж вони здійснять суттєві зміни в напрямку розвитку, і для цього необхідна серйозна мотивація та підтримка на мезо- та макрорівнях.

Таким чином, необхідно зауважити, що серед них економічна доцільність і прагнення до підвищення результатів діяльності телекомунікаційної галузі є провідними, для системи в цілому характерний значний опортунізм, який характеризується пристосовуванням, безпринципністю, зрадою інтересів, особливо, в системі управління. У більшості випадків зміна стратегії управління результатами діяльності окремої галузі є відповіддю на певні загрози функціонування або відповідного рівня управління.

РОЗДІЛ 29

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ НА НОВУ МОДЕЛЬ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Левицька А.В.*

Компанії в секторі електроенергетики підпорядковуються чотирьом основним типам ризику:

– ринковий ризик – ризик фінансової вигоди або втрати через коливання ринкових цін. Виділяють чотири стандартні ринкові ризики: процентний ризик або ризик зміни процентних ставок; валютний ризик або ризик зміни курсів іноземних валют; ризик індексу акцій або ризик зміни цін акцій або інших індексів; товарний ризик або ризик зміни цін на сировину (наприклад, на електроенергію, права на викиди парникових газів, біопаливо, метали);

– кредитний ризик – ризик збитків з-за невиконання зобов'язань контрагента по контракту або, в більш загальному сенсі, через невизначеність щодо здатності або бажання контрагента виконати свої зобов'язання (контрактні спори та арбітраж із-за операційних проблем зазвичай покриваються операційним ризиком);

– операційний ризик – фактичні або потенційні втрати в результаті подій, викликаних неадекватними або несправними процесами, людьми, обладнанням або системами, або зовнішніми подіями;

– діловий ризик – ризик, який притаманний конкретній галузі (наприклад, невизначеність попиту, поява нових технологій або ноу хау), включаючи стратегічний та регуляторний ризик (тобто невизначеність в результаті юридичних дій або невизначеність щодо застосовності або інтерпретації контрактів, законів чи правил).

За останні 5-10 років у світі величина кожного з цих ризиків значно підвищилася по ряду в значній мірі незалежних причин:

– ринкові ризики– дерегулювання створило ринковий ризик для електроенергії та природного газу, і вони, як відомо, нестабільні за обмеженнями у збереженні та низькою еластичністю короточасного попиту. Нове регулювання додає ринковий ризик для викидів CO₂;

– кредитні ризики. Проблема кредитного ризику виникла після розпаду ряду комунальних підприємств, при зміні власника;

– операційні ризики. Однією з найбільш істотних змін в операційних ризиках за останні роки стала поява екстремальних погодних явищ. Значний знос парку генераторів і розподільних пристроїв та мереж також, ймовірно, принесе свою частку нових операційних проблем;

– бізнес-ризики. Дерегулювання привело до конкуренції з новими ризиками для діючих осіб, таких як потенційна втрата долі ринку для нових учасників та невизначеність у відношенні роздрібних цін. Як це не парадоксально, але дерегуляція також приводить до більшого регулювання – як слід вести конкуренцію, як розділити компанії по розподілу, і які придбання можуть бути дозволені.

Більше того, по мірі того, як комунальні підприємства змінюють форму власності, більша їх частина стикається з все більш і більш ризикованим навколишнім середовищем, причому держава поступово надає менше захисту. Держави, які раніше регулювали тарифи, щоб відповідати прийнятним доходам, тепер роблять навпаки– ефективно збільшують профіль ризиків комунальних послуг. Всі ці зміни створили більш ризиковане середовище, зробивши управління ризиками серйозною проблемою і створивши нову і важливу управлінську дисципліну для електроенергетичних компаній.

В результаті проведеного дослідження нами були виявлені основні чинники, що спричиняють ризики та відповідні ризики в електроенергетичній галузі в процесі реформування, у тому числі в результаті анбандлінгу (табл. 1). Всі ризики розділені на умовні групи за сферами виникнення: інституціональні ризики, організаційні ризики, операційні ризики.

Результати проведеного дослідження спонукали до окреслення передумов розробки і впровадження системи ризик-менеджменту в

Таблиця 1. Ідентифікація чинників, що спричиняють ризики та відповідні ризики в електроенергетичному секторі України в умовах переходу до нової моделі ринку

Сфера виникнення ризиків	Чинники, що спричиняють ризик та відповідні ризики
1. Інституціональні ризики	
1.1 Політика	Невизначеність з розділенням (анбандлінгом) облэнерго, які мають великі обсяги заборгованості, може привести до <i>ризiku фінансової неспроможності новостворених підприємств</i>
	Нааявність нерегульованої заборгованості на діючому ринку електроенергії викликає <i>ризик погіршення фінансового стану компанії та несплати старих боргів</i>
	Відсутність прогресу в ліквідації перехресного субсидування між різними категоріями споживачів слугує підґрунтям для підвищення <i>ризiku неотримання очікуваних результатів реформування</i>
	Політичні та приватні інтереси визначають галузеві інвестиції та розподіл ресурсів, чим <i>спричиняють корупційний ризик</i>
1.2 Регуляторний апарат	Відсутність головних драйверів реформи для координації та імплементації реформи є <i>причиною затягування процесу</i>
	Неузгодженість роботи регулятора підвищує <i>ризик недосяжності поставлених законодавством цілей через неоднакове трактування нормативно-правових актів</i>
	Політизоване регулювання може спричинити <i>дисбаланс між кінцевими споживачами та промисловістю у формуванні тарифів на перехідному етапі</i>
	Відсутність автономії регулятора <i>може підірвати незалежне регулювання</i>
	Організації громадського суспільства та академічні організації не мають можливості вивчати оперативні дані реформи, що суттєво <i>знижує прозорість впровадження реформи для всіх учасників</i>
1.3 Законодавчий сектор	Затримки у внесенні на розгляд Верховної Ради України законопроєкту щодо особливостей погашення заборгованості за електричну енергію, що утворилася на оптовому ринку електричної енергії, може спричинити <i>масове погіршення фінансового стану енергетичних компаній</i> ;
	Низький рівень взаємодії та узгодженості державних органів з іншими зацікавленими сторонами, зокрема учасниками електроенергетичного ринку, <i>уповільнює процес реалізації реформи</i> ;
	Недотриманість законодавчої бази <i>може знизити ефективність та передбачуваність розвитку сектора</i> .

Продовження табл. 1

2. Організаційні	
2.1 Планування	Відсутність розуміння критеріїв об'єктивного планування, прогноз потреб та показників прибутку <i>може знизити обсяги інвестицій в секторі</i>
	Попит, що недостатньо оцінюється, <i>може створити ризик дефіциту або виправдати надзвичайні заходи щодо придбання дорогої електроенергії</i>
	Непрозорий фінансовий стан та технічні показники <i>можуть знизити обсяги інвестицій</i>
	Затримка закупівлі програмного забезпечення для системного та комерційного операторів для повноцінної роботи всіх складових ринку електроенергії <i>унеможливіє технічну реалізацію роботи нових секторів ринку електроенергії</i>
2.2 Фінансовий менеджмент	Нерозвинуті системи бухгалтерського обліку та практика ведення обліку <i>можуть перешкоджати наданню своєчасної та адекватної інформації про потоки доходів, витрат, ліквідність та рівні боргів або заборгованість.</i>
	Відсутність відповідних зовнішніх аудитів галузевих агентств та комунальних підприємств <i>може послабити відповідальність.</i>
	Неможливість покриття довгострокових операційних витрат в існуючих тарифах <i>знижує ймовірність нових інвестицій</i>
	Продовження боргу (кредиторська заборгованість постачальних підприємств, які купують електроенергію, перевищує дебіторську заборгованість) <i>може підірвати фінансову життєздатність розподільчих компаній.</i>
2.3 Персонал (HR)	Конфлікт інтересів стосовно призначення персоналу, особливо на призначення вищих посад, з повноваженнями щодо прийняття рішень для сектора, <i>може призвести до низької ефективності роботи сектора.</i>
	Непотизм і корупція дозволяють просувати некваліфікований персонал, що <i>може поставити під загрозу належне надання послуг з постачання та створити середовище, в якому працівники мають обмежені стимули до ефективної роботи.</i>
	Низька заробітна плата обслуговуючого персоналу <i>може сприяти погіршенню якості персоналу та відтоку кваліфікованого персоналу.</i>
3. Операційні	
3.1 Генерація	Недотримання вимог до продовження ресурсу та відновлення основних засобів генеруючих підприємств <i>можуть погіршити експлуатаційні показники галузі</i>
3.2 Передача	Недостатня увага щодо обслуговування електропередавального обладнання <i>може стати ризиком для надійного електропостачання</i>
	Використання застарілих електромеханічних вимірювальних приладів на підстанціях <i>може сприяти неправильному читанню даних та забезпечувати можливість корупційних дій</i>

Закінчення табл. 1

3.3 Розподіл	Відтік ресурсів від підтримки підстанцій та розподільчих ліній в результаті анбандлінгу <i>може стати ризиком погіршення активності розподільчих компаній та ненадійного постачання</i>
	Несанкціонований доступ до електромереж споживачами <i>спричиняє ризик комерційних втрат та унеможливіє рівноправний доступ до електроенергії</i>
	Нове підключення: для встановлення з'єднань <i>можуть з'явитися можливості корупційних дій у службового персоналу</i>
3.4 Постачання / інтерфейс споживача	Трактування лічильника: фальсифікація лічильника та пошкоджені ущільнювачі вимірювальних приладів <i>можуть спричинити ризик неточного обчислення використаної електроенергії та створення можливостей для корупції.</i>
	Оплата та коректування рахунків: висока частота виникнення суперечок щодо білінгу або виправлення рахунків <i>може створити можливість для збирання рахунків для отримання додаткових платежів.</i>
	Ремонтне обслуговування: неналежне сервісне обслуговування, невинуватна затримка у розгляді скарг та частого виходу з роботи трансформаторів <i>можуть підірвати належний рівень надання послуг.</i>
	Монтаж та заміна вимірювальних приладів: великий обсяг скарг на якість обслуговування та високий рівень несправності лічильників <i>може призвести до зниження задоволення клієнтів, а згодом до втрати клієнтів</i>
	Відключення: Високий рівень дебіторської заборгованості та часті несплати за рахунками <i>можуть послабити фінансову ліквідність постачальника.</i>
	Підключення: висока частота відхилення від стандартів сервісу <i>може спричинити ризик затримки підключення та швидкого доступу до електрики.</i>

Джерело: доповнено на підставі [1-9]

енергопостачальних компаніях при переході на нову модель електроенергетичного ринку:

– імплементація нового закону про ринок електроенергії приведе до укладу нових інформаційних і фінансових потоків, що ставить під загрозу формування достатнього рівня фінансових ресурсів підприємства для розвитку та обумовлює необхідність розробки заходів швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі;

– наявність недоліків в існуючій системі управління новоутворених компаній, що пов'язано переважно з відсутністю дієвої системи ризик-менеджменту на підприємстві, недосконалістю оцінних показників діяльності, відсутністю контролю виконання внутрішніх

розпоряджень і документів, неефективністю контролю дієздатності ризик-менеджменту; проведенням аналізу лише за даними бухгалтерського обліку, недосконалістю методик комерційного обліку, дефіцитом суттєвої (релевантної) інформації для управління й несвочасністю її надання тощо.

Нові умови зовнішнього середовища складають як загрозу фінансово-економічній безпеці учасників електроенергетичного ринку так і можливість підвищити ефективність діяльності, зберегти існуючих клієнтів, вийти на нові, до сьогодні не діючі, сегменти ринку, розширити можливості постачання/продажу електроенергії.

Для забезпечення ефективного управління економічними ризиками діяльності підприємства, розроблено універсальну модель, котра дасть змогу оптимізувати процес прийняття раціонального управлінського рішення як у розподільчій компанії, так і у енергопостачальника – новостворених компаніях.

Система ризик-менеджменту – це сукупність процесів та допоміжних організаційних елементів, які спрямовані на (рис. 1):

1) визначення ризиків компанії та їх пріоритизацію для зовнішнього розкриття інформації та управління діяльністю;

2) визначення стратегій ризику для зменшення ризиків вищого пріоритету;

3) механізми забезпечення належного виконання стратегій ризику.

Ці процеси виконуються під керівництвом та відповідальністю керівництва. Їх метою є не тільки виявлення і уникнення негативних наслідків подій, але й використання можливостей управління ризиками для оптимізації співвідношення ризик / прибуток компанії.

Управління ризиками для підприємств складається з трьох основних процесів:

– визначення ризиків та визначення пріоритетів – цей процес служить для класифікації ризиків, з якими стикається компанія. Зокрема, керівництво повинно визначити, що слід повідомляти інвесторам, де керівництво повинно зосередити свою увагу, і якими ризиками необхідно управляти за допомогою явної стратегії ризику. Процес проходить через всі операційні та функціональні підрозділи компанії з загальним і специфічним для компанії профілем ризиків («модель ризику») і загальними та відповідними методами скорингу

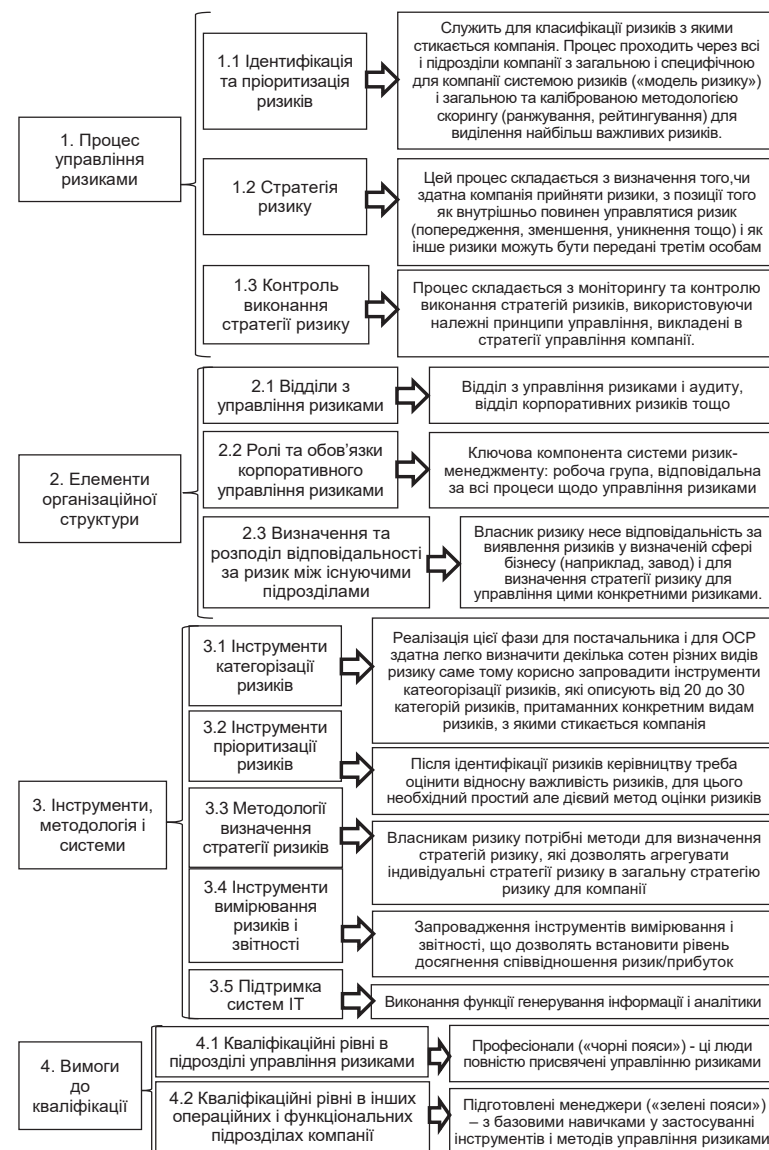


Рис. 1. Концептуальна модель управління ризиками в енергопостачальній компанії

(пріоритизації, ранжування, рейтингування) для виділення найбільш важливих ризиків;

– стратегія ризику – цей процес складається з визначення того, як необхідно поводитися з ризиком, як ці ризики повинні управлятися внутрішньо (з точки зору попередження та зменшення), і як інші ризики можуть бути передані третім особам. Процес проходить через всі пріоритетні ризики компанії, узгоджуючись зі стратегічним плануванням;

– управління та контроль ризиків – цей процес складається з моніторингу та контролю виконання стратегій ризиків, використовуючи належні принципи управління, покладені в політику управління ризиками компанії.

Управління ризиками спирається на кілька елементів корпоративної структури:

– підрозділи з управління ризиками – найбільш важливими з цих підрозділів є відділ з управління ризиками та аудиту, який визначає та перевіряє політику корпоративного управління ризиками. Відділ з корпоративних ризиків включає керівників компанії, роль яких полягає у перевірці ключових рішень, пов'язаних з ризиком, таких як великі інвестиції або стратегії хеджування ринкових ризиків тощо.

– корпоративне управління ризиками – корпоративна група з управління ризиками, яку очолює головний директор з ризиків, є ключовим компонентом системи ризик-менеджменту. Команда корпоративного управління ризиками – головний архітектор програми ризик-менеджменту, відповідальний за її розробку та впровадження. Вона також є власником процесів управління ризиками (ідентифікація ризиків та визначення пріоритетів, стратегія ризику, а також виконання та контроль ризиків). Команда з ризиків також відповідає за те, щоб запропонувати призначення власників ризику для певних галузей бізнесу або категорій ризиків вищому керівництву.

– власники ризику – власник ризику несе відповідальність за виявлення ризиків у визначеній сфері бізнесу (передача, розподіл, постачання, постачання універсальної послуги тощо) і для визначення стратегії ризику для управління цими конкретними ризиками. Власник ризику, як правило, є керівником компанії, але також може бути підрозділом (наприклад, для стратегії корпоративного хеджування). Власник

ризиком може делегувати виконання стратегії ризику іншій особі або юридичній особі (наприклад, виконання стратегії корпоративного хеджування може бути делеговано постачальнику або відокремленому підрозділу по енерготрейдингу).

Крім того, деякі бізнес-підрозділи можуть розробити власну команду управління ризиками для задоволення конкретних потреб (наприклад, пов'язані з оптовими ринками торгівлі, кредитні ризики клієнтів у роздрібній торгівлі). Коли такі підрозділи існують, команда корпоративного управління ризиками зазвичай використовує свої навички та інструменти для виконання деяких завдань з управління ризиками (наприклад, вимірювання ризиків та звітності).

Концептуальна модель системи ризик-менеджменту, яка характеризується цілісністю, інтегрованістю, системністю і комплексністю може бути впроваджена в кожній з новостворених бізнес-одиниць, що утворилися в результаті анбандлінгу.

Література

1. Башинська І.О., Полещук А.А., Мотова А.В. Удосконалення системи управління ризиками на підприємстві / Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – 2017. – Випуск 7. – С. 91-94.
2. Грачов В.І. Класифікація ризиків та управління ними [Текст] : общественно-политическая литература / В.І. Грачов, Т.П. Коюда // Фінанси України. – № 10. – К.: Міністерство фінансів України, 2002. – С. 56-60.
3. Бусень Л. Стратегия управления рисками / Л. Бусень // Антикризисный менеджмент – № 3. – К.: Компания «Менеджмент-XXI», 2005. – С. 21-27.
4. Левицька А.В. Проблемні питання моніторингу процесу формування ціни на електроенергію тепловими енергогенеруючими компаніями [моногр.] / С.В. Філіппова, А.В. Левицька. – Донецьк: Вид-во «Нюлідж» (донецьке відділення), 2013. – 223 с.
5. Закон України «Про ринок електричної енергії» № 2019-VIII [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. № 27-28, 2017, ст. 312. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>
6. Директива 2009/72/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 р. щодо загальних правил для внутрішнього ринку електроенергії

- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/docscatalog/document?id=245023096>
7. Семанишина А.В., Замулко А.І. Управління ризиками в умовах реформування енергетичної галузі України [Електронний ресурс] / Енергетика. Екологія. Людина. Наукові праці НТУУ «КПІ», ІЕЕ. – Київ: НТУУ «КПІ», ІЕЕ, 2011. – С. 99-105. – Режим доступу: <http://en.iee.kpi.ua/files/ukr/16.pdf>
 8. Levytska A.V., Romanyuk T.O. Identification of risks caused by unbundling in the electricity sector of Ukraine: Proceedings of the 1-st International Scientific and Practical Conference [“Imperatives of civil society development in promoting national competitiveness”], (December 13-14, 2018) / Levytska A.V., Romanyuk T.O. – Batumi, Georgia, Volume I: National Institute of Economic Research, 2018. – P. 134-137.
 9. Левицька А.В., Гриценко А.А. Управління ризиками в системі фінансово-економічної безпеки учасників електроенергетичного ринку: Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції з міжнародною участю «Економічна безпека: Держава. Регіон. Підприємство», (20 грудня 2018 р. – 20 січня 2019 року) / Левицька А.В., Гриценко А.А. – Полтава, 2019

РОЗДІЛ 30

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ПІД ВПЛИВОМ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

*К.Є.Н.,
доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Дюков В.П.*

Розуміння природи інвестицій важливо для самих різних людей, від банкірів до менеджерів. Економісти також не є винятком: інвестиції займають центральне місце в економічних дослідженнях. Інвестиції – це те, що створює капітал, який разом з працею становить два головні чинники виробництва, які змушують економіку працювати. Валовий внутрішній продукт визначається як сума вартості споживання, інвестицій, державних витрат і чистого експорту; з цих чотирьох доданків інвестиції часто є рушійною силою підйомів і спадів, так як вони мають тенденцію зростати і падати більш різко у відповідь на монетарну політику уряду і довіру бізнесу.

Тому статистики, чия робота полягає в тому, щоб визначати національний дохід, прикладали постійні зусилля, щоб виміряти, скільки підприємства інвестують рік за роком, квартал за кварталом. З 1950-х років національні статистичні агентства розсилають регулярні запитальники для підприємств, щоб з'ясувати, скільки підприємства інвестують. Періодичні дослідження проводяться для того, щоб зрозуміти, як довго діють конкретні активи, особливо для інвестицій у високотехнологічні галузі, такі як інформаційні технології (ІТ), і наскільки вони покращуються з плином часу.

До недавнього часу інвестиції, вимірювані національними статистичними управліннями, були матеріальними активами. Хоча ці інвестиції представляли сучасну епоху в усьому її індустріальному пишноті (наприклад, в 2015 році у Великобританії підприємства інвестували

78 млрд. фунтів стерлінгів в нові будівлі, 60 млрд. фунтів стерлінгів в ІТ, обладнання та техніку; 17 млрд. фунтів стерлінгів в транспортні засоби) [1, с. 16], основний принцип вкладень полягав у тому, що ці інвестиції були пов'язані з матеріальними благами.

Але, звичайно, економіка не спирається тільки на реальні інвестиції. Якщо ми візьмемо, наприклад, одеський аеропорт, то побачимо, що він володіє не тільки злітними смугами, терміналами і автотранспортом, але також і речами, які важче побачити чи помацати: складним програмним забезпеченням; цінними угодами з авіакомпаніями і ритейлерами; внутрішнім ноу-хау. На створення всіх цих речей пішли час і гроші, і вони мають неминущу цінність для власників аеропорту, але вони складаються не з фізичних речей, а з ідей, знань і соціальних відносин. Мовою економістів вони називаються нематеріальні активи (НМА).

Ідея про те, що економіка може залежати від нематеріальних речей, далеко не нова. Футуристи, такі як Елвін Тоффлер і Даніель Белл, почали говорити про «постіндустріальне» майбутнє ще в 1960-х і 1970-х роках. У міру того, як міць комп'ютерів та Інтернету ставала все більш очевидною в 1990-х роках, ідея про те, що нематеріальні речі економічно важливі, поширювалася все більш широко. Соціологи говорили про «мережеве суспільство» і «пост-фордистську» економіку. Гуру бізнесу закликали менеджерів замислитися над тим, як процвітати в економіці знань. Економісти почали замислюватися про те, як дослідження і розробки та впливаючі з них ідеї можуть бути включені в їх моделі економічного зростання.

Щоб зрозуміти, що це за інвестиції, розглянемо найдорожчу компанію в світі на момент проведення конференції: Microsoft. Ринкова вартість Microsoft в 2006 році склала близько 250 млрд. доларів. Якщо подивитися на баланс Microsoft, в якому відображені її активи, можна побачити оцінку в розмірі близько 70 млрд. дол. США, з яких 60 млрд. дол. США складають кошти і різні фінансові інструменти. Традиційні активи у вигляді основних засобів налічували всього 3 млрд. дол. США, що складало жалюгідні 4 відсотки активів Microsoft і 1 відсоток її ринкової вартості. В рамках звичайного бухгалтерського обліку активів компанія Microsoft тоді була сучасним дивом. Це був капіталізм без капіталу. Незабаром після конференції Чарльз Халтія

проаналізував рахунки Microsoft, щоб пояснити, чому вона так дорого коштувала [2]. Він визначив набір нематеріальних активів (НМА), т.е. активів, які «зазвичай пов'язані з розробкою конкретних продуктів або процесів або є інвестиціями в організаційні можливості, створення або зміцнення продуктових платформ, які дозволяють фірмі конкурувати на певних ринках». Приклади таких активів включали ідеї, створені інвестиціями Microsoft в НДДКР і дизайн продукту, цінність його брендів, його ланцюжка поставок і внутрішні структури, а також людський капітал, створений в результаті навчання.

Хоча жоден з цих НМА не є фізичним порівняно з офісними будівлями або серверами Microsoft, всі вони мають загальні характеристики інвестицій: компанії доводилося витрачати час і гроші на них заздалегідь, і з часом вони принесли їй користь, яку вона змогла з них витягти. Але вони, як правило, ховалися від балансів компанії і, що дивно, від балансу країни в офіційних національних рахунках. Робота Коррадо, Хюлтена і Сіхеля дала потужний поштовх до розробки способів оцінки нематеріальних інвестицій (НМІ) в економіці з використанням опитувань, аналізу і зіставлення існуючих рядів даних.

Була розроблена програма дослідження НМА. У 2005 році Corrado, Hulten і Sichel опублікували свої перші оцінки того, скільки американський бізнес вкладає в НМА. У 2006 році Халтенвідвідала Великобританію і провела семінар про свою роботу в Казначействі Її Величності, яке негайно доручило команді з декількох економістів поширити цю роботу на Великобританію. Робота також почалася в Японії. Такі агентства, як Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), які вже давно займалися проблемою НМА (як це видно, наприклад з публікації [3] 1998 року), просуvalи ідею НМІ в політику і політичні кола, і ця ідея привернула належну увагу коментаторів і економічної блогосфери, яка формується. Як показано на рис. 1, згадка про «нематеріальне» стає все більш модним навіть в сухих наукових журналах.

Але потім сталося те, що змінило економічний порядок денний: світова фінансова криза. Економісти і розробники економічної політики, природно, були менш зацікавлені в розумінні передбачуваної нової економіки, ніж в запобіганні краху економіки в цілому. Як тільки найнебезпечніша частина кризи минула, в економічній дискусії стали

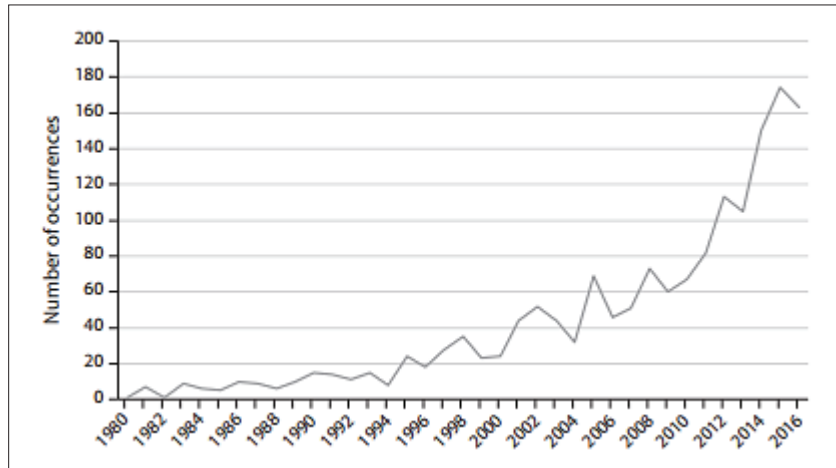


Рис 1. «Нематеріальні» посилання в наукових журналах.

Дані – це кількість згадок слова «нематеріальний» в анотації, назві або ключовому слові в наукових журналах в області «Економіка, економетрика та фінанси», записаних в базі даних ScienceDirect

Джерело: складено автором за [1, с. 19]

домінувати нові і досить похмурі проблеми: як виправити фінансову систему, яка так катастрофічно зазнала краху, зростає усвідомлення того, що нерівність в багатстві і доходах різко зросла, і як реагувати на завзятий застій в зростанні продуктивності. Оскільки ідея нової економіки все ще обговорювалася, вона була в основному сформульована в песимістичних, навіть антиутопічних термінах: чи технічний прогрес незворотно сповільнився, зруйнувавши наші економічні надії? Чи стануть технології поганими, виробляючи роботів, які вкрадуть у всіх роботу, або призведуть до появи злих і потужних форм штучного інтелекту?

Але в той час як ці похмурі проблеми домінували в громадських дебатах по економіці в газетних шпальтах і блогах, проект по вимірюванню нових форм капіталу непомітно розвивався. Були проведені обстеження та аналізи для отримання ряду даних про нематеріальні інвестиції (НМІ), спочатку для Сполучених Штатів, потім для

Великобританії, а потім для інших розвинених країн. Міністерства фінансів і міжнародні організації продовжували підтримувати цю роботу, а національні статистичні агентства почали включати деякі види НМА, зокрема НДДКР, в свої інвестиційні обстеження. Були побудовані історичні ряди даних, що показують, як НМІ змінювалися з плином часу. І, як ми побачимо далі, НМІ майже у всіх розвинених країнах стають все більш і більш важливими. Дійсно, в деяких країнах вони зараз набагато перевищують за розміром матеріальні інвестиції.

З економічної точки зору, немає нічого незвичайного в зміні структури інвестицій. Основний капітал економіки завжди змінюється. Залізничі замінили канали, автомобіль замінив коня і віз, комп'ютери замінили друкарські машинки, і, на більш детальному рівні, підприємства постійно переоснащують і змінюють свій склад інвестицій. Основна ідея нашої роботи полягає в тому, що в нематеріальних інвестиціях є щось принципово інше, і розуміння того, що стійкий перехід до НМІ допомагає нам зрозуміти деякі з ключових проблем, що стоять перед нами сьогодні: інновації та зростання, нерівність, роль управління і фінансова і політична реформа.

Ми можемо стверджувати, що є дві великих відмінності НМА. По-перше, більшість угод про вимірювання ігнорують їх. Для цього є кілька вагомих причин, але оскільки НМА стали більш важливими, це означає, що ми зараз намагаємося вимірювати капіталізм, не враховуючи весь капітал. По-друге, основні економічні властивості НМА змушують інноваційну «нематеріальну» економіку вести себе не так, як поводить «матеріальна» економіка.

Традиційна практика бухгалтерського обліку полягає не в тому, щоб вимірювати НМІ як створення довгострокового основного активу. І про це є що сказати. Можна спостерігати за інвестиціями Microsoft в стіл і офісний будинок, і ринок вживаного офісного обладнання та оренди офісних приміщень більш-менш щодня повідомляє вам про вартість цих інвестицій. Але немає ринку, на якому можна було б побачити чисту вартість його інвестицій в розробку більш досконалого програмного забезпечення або зміну його призначеного для користувача інтерфейсу. Тому спроба виміряти «актив», пов'язаний з цими інвестиціями, є дуже складним завданням, і бухгалтери, які є обережними людьми, зазвичай вважають за краще не робити цього, за винятком

деяких рідкісних випадків (як правило, коли програми були успішно розроблені і продані, тому існує ринкова ціна, яка спостерігається).

Цей консервативний підхід дуже хороший в економіці, де мало інвестицій в цей вид товару. Але оскільки такі інвестиції починають перевищувати матеріальні інвестиції, вони залишають все більш і більш широкі області економіки недослідженими.

Перехід до НМА може бути відносно незначною проблемою, якщо на карту поставлено лише неправильне вимірювання. Це схоже на те, як якщо б ми рахували більшість нових вантажівок в економіці, але упускали деякі з них: цікаве питання для Держкомстату, але все набагато складніше.

Перш за все, НМА мають непогашену вартість. Якщо бізнес купує матеріальний актив, такий як верстат або офісна будівля, він, як правило, може продати його в разі потреби. НМА важче продати і, швидше за все, вони специфічні для компанії, яка їх виробляє. Toyota інвестує мільйони в свої системи бережливого виробництва, але навряд чи вона змогла б відокремити ці інвестиції від своїх заводів і якимось чином продати їх. І хоча деякі дослідження і розробки призводять до появи патентів, які в деяких випадках можуть бути продані, набагато більша їх частина пристосована до конкретних потреб бізнесу, який інвестує в нього, і, безумовно, досить, щоб зробити ринки інтелектуальної власності дуже обмеженими.

Друга особливість НМА полягає в тому, що вони створюють побічні ефекти. Припустимо, ви керуєте бізнесом, який виконує флюгельбіндери, і у вас є матеріальний актив у вигляді фабрики і нематеріальний актив у вигляді чудового нового дизайну для флюгельбіндера. Майже тривіально легко переконатися, що ваша фірма отримує більшість переваг від фабрики: ви ставите замок на двері. Якщо хтось просить використовувати вашу фабрику безкоштовно, ви чомно відмовляєтеся; якщо вони увірвуться, ви можете зателефонувати в поліцію і заарештувати їх; в більшості розвинених країн це було б кримінальним злочином. Дійсно, переконатися, що ви отримуєте вигоду від матеріальних активів, якими ви володієте, наприклад, на фабриці, настільки просто, що здається дурним питанням. Дизайн, однак, це зовсім інша справа. Ви можете тримати його в секреті, щоб запобігти копіювання, але конкуренти можуть купити деякі флюгельбіндери і перепроектувати їх.

Можливо, вам вдасться отримати патент, щоб відмовити людей копіювати вас, але ваші конкуренти можуть «винайти» його, змінивши лише ті аспекти продукту, які ваш патент не захищає. Навіть якщо ваш патент захищений, отримати компенсацію за порушення патентних прав набагато складніше, ніж змусити поліцію відігнати зловмисників від вашої фабрики – у вас можуть бути місяці або роки судових розглядів, і в підсумку ви можете не виграти позов. Після свого першого в світі першого польоту брати Райт проводили більшу частину свого часу, не розробляючи найкращі літаки, а борючись з розробниками-конкурентами, які, на їхню думку, порушували їх патенти. Тенденція для інших отримувати вигоду з того, що малося на увазі під приватними інвестиціями – те, що економісти називають побічними або вторинними ефектами, – характерно для багатьох НМА.

НМА також більш схильні до масштабування. Розглянемо кока-колу: компанія Coca Cola, що базується в Атланті, штат Джорджія, несе відповідальність тільки за обмежену кількість речей, які виробляють літр кока-коли. Її найцінніші активи нематеріальні: бренди, ліцензійні угоди і рецепт того, як зробити сироп, з якого отримують напій. Більшість інших доданків виробництва і продажу кока-коли здійснюється непов'язаними компаніями по розливу, кожна з яких підписала угоду про виробництво кока-коли в своїй частині світу. Цим компаніям зазвичай належать власні заводи по розливу, відділи продажів і автопарки. НМА компанії "Кока-кола" з Атланти можуть бути масштабовані по всьому світу. Формула і бренд Соке працюють однаково, незалежно від того, чи продається мільярд літрів кока-коли в день або два мільярди (фактична кількість в даний час складає близько 1,7 мільярда). Матеріальні активи розливників масштабуються набагато гірше. Якщо спрага до кока-коли австралійців різко зростає, Coca Cola Amatil (місцева компанія по розливу), повинна буде інвестувати в більшу кількість вантажних автомобілів для її доставки, більшу кількість ліній по розливу та, в кінцевому підсумку, в нові заводи.

Нарешті, НМА, як правило, мають синергізм (або те, що економісти називають взаємодоповнюваністю) один з одним: вони цінніші разом, по крайній мере, в правильних комбінаціях. Формат музичних файлів MP3 в поєднанні з мініатюрним жорстким диском і ліцензійними угодами Apple з рекорд-лейблами і навичками дизайну зробили

iPod дуже цінним нововведенням. Ці синергії часто непередбачувані. Мікрохвильова піч була результатом шлюбу між підрядником з оборони, який випадково виявив, що мікрохвилі від радіолокаційного обладнання можуть нагрівати їжу, і виробником побутової техніки, який застосував свої навички проектування пристрою. Матеріальні активи також мають синергізм – скажімо, між вантажівкою і вантажним відсіком, або між сервером і маршрутизатором, але зазвичай не в такому радикальному і непередбачуваному масштабі.

Ці незвичайні економічні характеристики означають, що зростання НМА – це не просто тривіальне зміна характеру інвестицій. Оскільки НМІ в середньому поведуться не так, як матеріальні інвестиції, логічно очікувати, що і економіка, в якій переважають НМА, буде вести себе по-іншому.

Фактично, як тільки ми беремо до уваги мінливий характер капіталу в сучасній економіці, багато загадкових речей починають знаходити сенс. Далі ми розглянемо, як перехід до НМІ допомагає нам зрозуміти чотири проблеми, які викликають серйозну стурбованість у всіх, хто піклується про економіку: довгострокова стагнація, довгострокове зростання нерівності, роль фінансової системи в підтримці нефінансової економіки і питання про те, якого роду інфраструктура повинна розвиватися в економіці. Озброївшись цим розумінням, ми побачимо, що ці економічні зміни означають для урядових політиків, підприємств і інвесторів.

Розглянемо більш докладно поняття «інвестиції», «активи» і «капітал». Почнемо з поняття «інвестиції». Фінансові журналісти зазвичай називають людей, які купують і продають цінні папери, «інвесторами» і нервово діагностують «настрій інвесторів». Той же журналіст може назвати довгострокового фінансиста, такого як Уоррен Баффет, «інвестором», а його короткострокових конкурентів – «спекулянтами». Хтось, який бажає вступити до коледжу, може бути впевнений, що «освіта – це найкраща інвестиція, яку ви можете зробити».

Терміни «активи» і «капітал» також використовуються в самих різних сенсах. У своїй заслужено відомій книзі «Капітал в двадцять першому столітті» Том Пікетті визначив капітал з одного боку, як «всі форми багатства, якими можуть володіти окремі особи», а з іншого – написав, що «капітал включає в себе всю сукупність нерухомого капіталу (будівлі, будинку), що використовується для житла, і

фінансового і професійного капіталу (будівлі, обладнання, машини, патенти і т.д.), що використовується підприємствами і управлінським апаратом» [4, с. 61].

Марксистські письменники зазвичай приписують «капітал» не тільки бухгалтерському визначенню, але й цілої експлуататорської системі. «Активи» також мають різні визначення. Багато фірм вважають свої бізнес активи активами і обладнанням. Для бухгалтера бізнес-активи зазвичай включають грошові кошти на банківському рахунку фірми і рахунки, які ще належить сплатити клієнтам, які, мабуть, не є машинами, використовуваними у виробництві, а скоріше результатами ведення цього бізнесу.

Через ці численні визначення, і оскільки ми будемо часто повертатися до цих термінів, буде корисно встановити робочі визначення для інвестицій, капіталу і активів. Ми будемо дотримуватися узгодженого на міжнародному рівні визначення інвестицій, що використовується статистичними агентствами в усьому світі, коли вони вимірюють показники національної економіки. Це дає перевагу в тому, що стандартизується і обдумується, а також безпосередньо пов'язане з такими показниками, як ВВП.

Згідно Системі національних рахунків ООН, «інвестиції – це те, що відбувається, коли виробник придбаває основні засоби або витрачає ресурси (гроші, зусилля, сировину) на їх поліпшення». Коли ми говоримо про «інвестиції», ми не говоримо про купівлю або продаж паперів на фондовому ринку або домогосподарства, які оплачують навчання в університеті. Швидше, ми говоримо про витрати з боку бізнесу, уряду або третього сектора, які створюють основні засоби – фіксований (тобто нефінансовий) актив, тобто ресурси, витрачені на створення довгострокового потоку продуктивних послуг. Ми будемо називати такий основний актив, що забезпечує ці довговічні продуктивні послуги, «капіталом». Оскільки і капітал, і праця роблять такі продуктивні послуги, економісти називають їх «факторами виробництва». Патент на ліки, що належить фармацевтичній компанії, є прикладом нематеріального активу, створеного в процесі нематеріального інвестування. Деякі НМІ приймають форму тривалих або запатентованих відносин, таких як мережа водіїв додатку таксі Uber. Деякі являють собою кодифіковану інформацію, наприклад, базу даних карт

постійних клієнтів. Їх об'єднує те, що вони не фізичні. Тому ми називаємо їх НМІ. У таблиці 1 наведені деякі приклади матеріальних і нематеріальних бізнес-інвестицій.

Таблиця 1. Приклади матеріальних і нематеріальних бізнес-інвестицій

Матеріальні інвестиції	Нематеріальні інвестиції
Будинки	Програмне забезпечення
ІКТ обладнання (наприклад, комп'ютерне обладнання, обладнання зв'язку)	Бази даних
Некомп'ютерних техніка та обладнання	НДДКР
Транспортні засоби	Розвідка та оцінка запасів корисних копалин
Культивовані біологічні ресурси	Створення розважальних програм, літературних або художніх творів
	Проектування, дизайн
	Навчання
	Маркетингові дослідження і брендинг
	Реінжиніринг бізнес-процесів

Джерело: складено автором за [1, с. 22]

Зростання НМА стає очевидним, якщо ми подивимося на дані по економіці в цілому. Протягом декількох років економісти вимірювали ті аспекти нематеріального капіталу, які не враховувалися в національних рахунках, і вибудовували все більш точні оцінки обсягу НМІ. Ми далі обговоримо компоненти цього виміру і то, як воно проводиться, але на рис. 2 показана загальна тенденція в економіці США. Якщо ми об'єднаємо всі країни, ми отримаємо рисунок 3, діаграма на якому показує, що НМІ перевершили матеріальні інвестиції під час світової фінансової кризи. У чому причини такого бурхливого зростання НМА? Давно відомо, що продуктивність сектора обробної промисловості, як правило, збільшується швидше, ніж продуктивність в сфері послуг, оскільки автоматизоване обладнання і обладнання, яке заощаджує працю, як правило, більш корисно для виробників.

Згодом це означає, що трудомісткі послуги стають дорожче в порівнянні з виробленими товарами. (На честь опису цього ефекту Вільямом Баумолем економісти називають це «захворюванням вартості

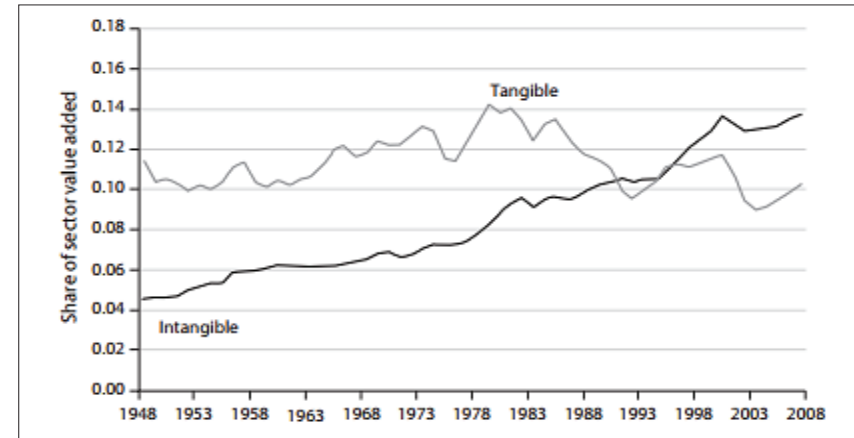


Рис 2. Інвестиції щодо обсягу виробництва, включаючи нематеріальну продукцію, в економіці США в нематеріальні (темна лінія) і матеріальні інвестиції (світла лінія) в несіельськогосподарському секторі США

Джерело: складено автором за [1, с. 24]

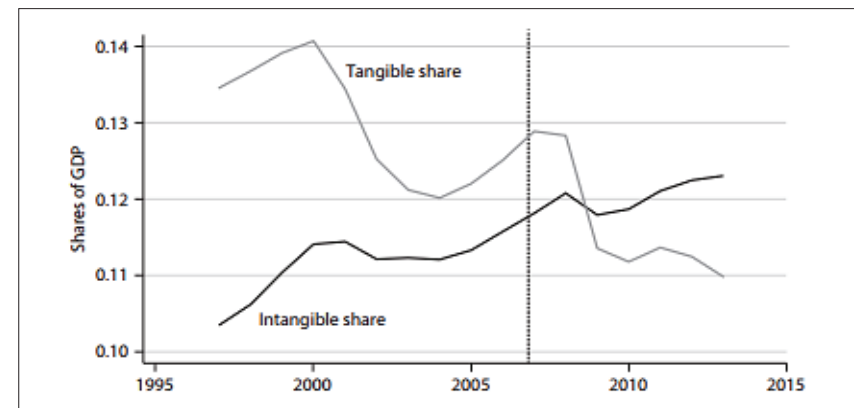


Рис 3. Нематеріальні і матеріальні інвестиції в Європі і США. Країнами є Австрія, Чехія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Нідерланди, Іспанія, Швеція, Великобританія, США

Джерело: складено автором за [1, с. 27]

Баумоля»). З іншого боку, нематеріальні вкладення в набагато більшому ступені залежать від робочої сили. Дизайн передбачає оплату дизайнерів. НДДКР передбачає оплату праці вчених. Програмне забезпечення передбачає оплату розробникам. Таким чином, з часом ми очікуємо, що нематеріальні інвестиційні витрати будуть поступово рости щодо матеріальних, як передбачав Баумоль. Нові технології також, схоже, розширюють можливості для бізнесу ефективно інвестувати в НМА. Найбільш очевидний приклад – це ІТ. Соціальні технології також підвищили віддачу від НМІ. Концепція корпоративної лабораторії досліджень і розробок в Німеччині XIX століття і її розвиток як в Німеччині, так і в Сполучених Штатах (НМІ в процесі виробництва НМІ) зробили комерційні дослідження і розробки більш систематичними і більш корисними. Винахід і розробка систем, таких як Kanban, технологія бережливого виробництва, пов'язана з Toyota, збільшують віддачу від організаційних інвестицій. Репозиторії коду, такі як GitHub і Stack Overflow, і способи їх використання – це тип соціальної технології, яка збільшує віддачу від інвестицій в програмне забезпечення, допомагаючи програмістам співпрацювати. Але здається малоймовірним, що зростання комп'ютерів є єдиною причиною нематеріальної економіки. Перш за все, як ми бачили раніше, зростання НМІ почалося до революції в напівпровідниках, в 1940-х і 1950-х роках і, можливо, до цього. По-друге, в той час як деякі НМА, такі як програмне забезпечення і дані, сильно залежать від комп'ютерів, інші не роблять цього, наприклад, бренди, організаційний розвиток і навчання. Нарешті, ряд авторів в літературі по інноваційним дослідженням стверджують, що, можливо, саме зростання НМА привело до розвитку сучасних інформаційних технологій так само, як і навпаки.

Одним з можливих пояснень зростання НМІ є те, що баланс того, що виробляють підприємства, змінився. Всі знають, що продукція розвинених країн, навіть з такими великими виробничими секторами, як Німеччина чи Японія, складається в основному з послуг. Деякі з соціологів і футуристів, які вперше оголосили про виникнення «постіндустріального суспільства», також були пророками того, що стало відомо як економіка знань. Чи правда, що сучасний світ замінює темний сатанинський і працює з сервісними підприємствами, які інвестують в системи, інформацію та ідеї?

Виявляється, докази не такі однозначні. На рис. 4 показано, що у всіх розвинених країнах сектор послуг в кінці 1990-х років був більш відчутним, але цей процес змінився на протилежний. Примітне, що виробничий сектор більше нематеріальне – інтенсивний, ніж матеріально-інтенсивний і зростання його більше. Таким чином, структура економіки буде впливати на відносну важливість НМА, але цей ефект буде змінюватися з часом. Дані для виробництва не повинні викликати подиву, оскільки вони, ймовірно, частково пов'язані з глобалізацією. Коли відкривається торгівля з країнами, що розвиваються, як, наприклад, сталося в 2000 році, коли Китай вступив до СОТ, розвинені країни повинні були ще більше спеціалізуватися в галузях, де вони мають порівняльну перевагу. Виробничі підприємства, які, як правило, процвітають в країнах з високим рівнем заробітної плати, – це ті, які вкладають значні кошти в НМА, від програм НДДКР Pfizer або Rolls-Royce до технологій бережливого виробництва в японській автомобільній промисловості. (Оскільки глобалізація вимагає створення більш складних організацій і мереж, вона також може безпосередньо стимулювати збільшення НМІ.)

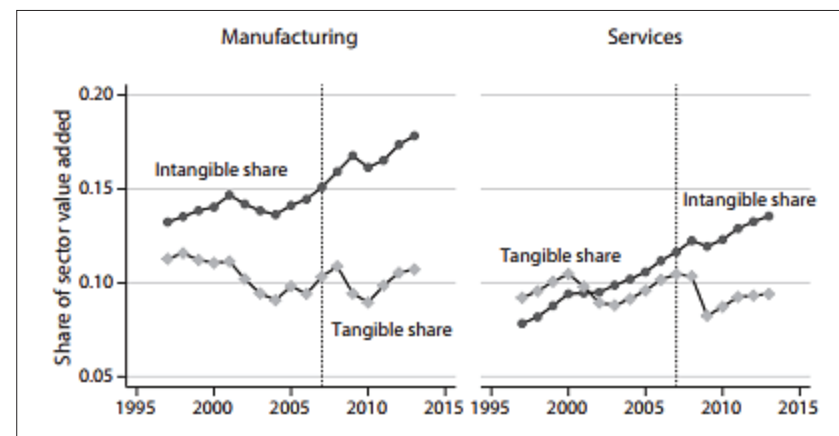


Рис. 4. Нематеріальна інтенсивність в сфері виробництва (зліва) і послуг (реальні частки доданої вартості в реальному секторі ЄС і США, несільськогосподарського бізнес). Темні лінії – нематеріальні продукти, світлі лінії – матеріальні продукти

На зростання НМІ впливає також зміна ділового клімату. Починаючи з 1980 року в більшості країн спостерігається поступове ослаблення цілого ряду нормативних актів, що стосуються як продуктів, так і ринків праці. В [1] показано, що більш слабе регулювання товарних ринків та ринків праці стимулює НМІ.

Останнім чинником є розмір ринку. Багато НМА, такі, як бренд кав'ярень Старбак або соціальна мережа Фейсбук, можуть майже нескінченно масштабуватися. Але невеликі ринки, обгороджені торговими бар'єрами, будуть малопривабливими для НМІ. Навпаки, стійке зростання міжнародної торгівлі протягом останніх п'ятдесяти років забезпечить для зацікавлених в ній компаній стимули для інвестицій в НМА. А це означає, що якщо торгові бар'єри зростуть за допомогою або Врехіт, або торгової політики, стимул для НМІ буде нижче.

Розглянемо тепер, як правильно вимірювати НМІ. У 1962 році Фріц Махлуп написав книгу під назвою «Виробництво та розповсюдження знань в Сполучених Штатах», в якій він поставив запитання, чи є різні види знань цінними речами, які можна робити як, наприклад, токарні верстати або малярські майстерні. Він почав вимірювати витрати на все: від досліджень і розробок до реклами, брендингу та навчання. Книга Махлупа була добре прийнята, не в останню чергу неекономістами. Економісти, очолювані, зокрема, Цві Грілічесом з Національного бюро економічних досліджень (NBER), дослідницького інституту прикладної економіки Америки, знали, що НДДКР і виробництво знань є життєво важливою силою в підвищенні ВВП. У 1960 році NBER скликав велику конференцію «Швидкість і напрямок винахідницької діяльності». Робоча група ОЕСР провела зустріч у Фраскаті, Італія, для узгодження спільної системи вимірювання НДДКР, кодифікує підхід, який став відомий як «Керівництво Фраскаті». Ці визначення (переглянуті в декількох наступних випусках, останнім з яких є ОЕСР 2015) як і раніше використовуються для вимірювання об'єму НДДКР сьогодні. Коли Коррадо, Халтія і Січел вперше почали вимірювати НМІ в 2005 році, вони використовували і розширили деякі з тих же пропозицій для типів вимірюваних інвестицій, які були спочатку запропоновані Ф. Махлупом в 1962 році, а потім були доопрацьовані на рубіжі тисячоліття робочою групою в ОЕСР[4] (Секретаріат ОЕСР,

1998 г.), а також отримали подальший розвиток у працях Б. Лева [5] і Л. Накамури [6] в 2001 р.

Вони розділили НМІ на три основних типи: комп'ютеризована інформація (програми і бази даних), інноваційна власність (НДДКР, розвідка родовищ корисних копалин, художні твори, промисловий дизайн), економічні компетенції (навчання, маркетингові дослідження і брендинг, реінжиніринг бізнес-процесів).

Економічні компетенції охоплюють інші інвестиції, які не пов'язані безпосередньо з інноваціями або комп'ютерами. В роботі [7] такі інвестиції визначені як «цінність фірмових знаків і інших знань, вбудованих в людські і структурні ресурси конкретної фірми» [7, с. 23]. Зокрема, такі інвестиції включають три основних типи: маркетинг і брендинг (інвестиції в розуміння потреб клієнтів та створення брендів, які їм подобаються); організаційний капітал, такий як створення відмінних бізнес-моделей або корпоративних культур; і навчання, яке є специфічним для компанії.

Вимірювання інвестицій вимагає виконання ряду кроків. По-перше, нам необхідно з'ясувати, скільки фірми витрачають на НМА. По-друге, ці витрати потрібно скорегувати, щоб виділити власне інвестиції, тобто частину витрат, що створює актив, який довго живе. Наприклад, телевізійна новинна стрічка не створює актив, який довго живе, а телесеріал створює. По-третє, необхідно скорегувати ці інвестиції з урахуванням інфляції і зміни якості, щоб можна було їх порівнювати в різні періоди часу.

Причини, за якими економіка з НМА демонструє характеристики, відмінні від економіки з матеріальними цінностями – це незвичайні економічні властивості НМА. Таких властивостей всього чотири, а саме – 1) НМА легше масштабуються, 2) витрати на них частіше приховані і не завжди окупаються, 3) вони схильні проявляти побічні ефекти і 4) синергізм одного з одним. Отже, НМА відрізняються від матеріальних активів по ряду важливих аспектів. Це означає, що бізнес, який залежить від НМА, буде вести себе не так, як бізнес з переважно матеріальними активами. Розглянемо особливі властивості НМА на прикладі діяльності англійської компанії ЕМІ, описаному в [1]. У 1960-х роках компанія була відома своєю діяльністю в області електротехніки та електроніки, а так само звукозапису. У 1967 році 30 відсотків прибутку

ЕМІ доводилося тільки на продажу записів знаменитої групи Beatles. Одним з напрямків інвестицій ЕМІ була розробка медичного обладнання. За чотири роки дослідник ЕМІ Г. Хаунсфілд і його команда винайшли і створили перший комп'ютерний томографічний сканер (або як зараз кажуть, комп'ютерний томограф – КТ). Це був справжній прорив у медичній науці. Г. Хаунсфілд отримав Нобелівську премію і лицарське звання і став членом Королівського товариства. Але з комерційної точки зору це не було успіхом для ЕМІ. ЕМІ отримала патенти на базові технології і вклала кошти в створення бізнесу, встановлення партнерських відносин з лікарнями для з'ясування того, як КТ може допомогти лікарям, і створення відділу продажів для продажу сканерів в американські лікарні. Але з початком 1970-х років стало ясно, що інші компанії збираються домінувати на ринку комп'ютерної томографії. General Electric (GE), а потім Siemens ліцензували деякі технології від ЕМІ і швидко створили великі підприємства по КТ-скануванню. До 1976 року ЕМІ вирішила повністю вийти з бізнесу комп'ютерної томографії. Ця історія наочно ілюструє деякі речі, які роблять НМА різного роду відмінними від фізичних, матеріальних інвестицій. Перш за все, розглянемо каталог Beatles, величезна прибутковість якого допомогла ЕМІ підтримати розробку КТ. Права на музику є одним з видів НМА. Після того, як ви придбаєте їх, ви можете виготовити стільки копій, скільки забажаєте, з досить низькою вартістю (в наш час, в епоху цифрової музики, ця вартість впала майже до нуля).

Це не відноситься до фізичних активів, таким як фабрика, магазин або телефонна лінія: як тільки ці активи досягнуть межі своєї потужності, вам необхідно інвестувати в нові. Але НМА не повинні підкорятися одному і тому ж набору фізичних законів: їх зазвичай можна використовувати знову і знову. Назвемо цю характеристику масштабованістю НМА. Далі розглянемо, що сталося, коли ЕМІ вирішила вийти з бізнесу сканерів КТ. Вона вклала чимало НМА: найбільш очевидно в НДДКР для створення самого сканера, а також час, який вони витратили на роботу з лікарями з навчання використанню сканерів (можна назвати це дизайном, зокрема, сервісним дизайном); на побудову бізнес-одиниці (організаційний розвиток); і встановлення присутності на ринку в Сполучених Штатах (брендинг і маркетинг). На деякі з цих вкладень ЕМІ отримали повернення – ліцензійні відрахування від

своїх патентів від GE і Siemens. Але схоже на те, що значна частина витрат була списана. Важко окупити гроші, витрачені на створення відділу продажів або на створення невдалого підрозділу або бренду. Фізичні активи часто набагато легше продати, навіть якщо вони досить спеціалізовані. Цю характеристику НМА можна назвати неперворотністю. Роль GE і Siemens в розробці КТ-сканера ілюструє ще одну відмінну рису НМА: досить несправедливо те, що інвестор, який вкладає в них кошти, не завжди отримує плоди. GE і Siemens вдалося використати НМА ЕМІ при відносно низьких витратах. Економічною мовою можна сказати, що первісному інвестору іноді буває важко привласнювати вигоди від НМА або, іншими словами, НМА часто мають побічні ефекти за межами компанії, що здійснює інвестиції. Нарешті, інвестиції в НМА стають значно більш цінними, коли ви їх поєднуєте. Центральна науково-дослідна лабораторія ЕМІ була центром досліджень в області обчислювальної техніки, обробки зображень і електротехніки. Об'єднання цих різних типів знань з клінічної експертизою лікарів в Atkinson Morley Hospital, де були випробувані перші сканери, допомогло створити справжній прорив. Це приклад синергії між НМА, ефект від якої часто буває великим і його важко передбачити.

Фізичні активи можуть бути тільки в одному місці одночасно. На відміну від цього, НМА зазвичай можуть використовуватися знову і знову в декількох місцях одночасно. Ця масштабованість застосовується до багатьох видів НМА. Як тільки бізнес створив або придбав НМА, він зазвичай може використовувати його знову і знову при відносно невеликих витратах в порівнянні з більшістю фізичних активів. З економічної точки зору масштабованість виникає з ключовою рисою ідей: того, що економісти називають «неконкурентністю». Якщо я вип'ю стакан води, ви не зможете випити цей же стакан: це конкурентне благо. Але якщо я використовую ідею, ви теж можете використовувати ту ж ідею: ідея не є конкурентним благом. Масштабованість супроводжується «мережевими ефектами». Мережевий ефект існує, коли активи стають тим ціннішими, чим більше їх існує. Мережеві ефекти можна знайти як серед матеріальних активів, так і серед НМА. Так, наприклад, телефони або факси набагато цінніше, коли вони є майже у всіх. Дійсно, нинішня революція в області цифрових технологій привернула увагу людей до того, що потенційні ефекти фізичних активів

в мережі, мобільних телефонів і комп'ютерів у мережі є яскравими прикладами. Але якщо ми подивимося ближче, то це дійсно НМІ нинішньої хвилі цифрових технологій, в яких виявляються великі мережеві ефекти.

Мережа водіїв Uber, хостів AirBnB і користувачів Instagram (це все інвестиції в організаційний розвиток) або міць HTML і незліченних стандартів, на яких заснована мережа Інтернет (зокрема, інвестиції в програмне забезпечення, дизайн і організаційний розвиток), нематеріальні. Варто зазначити, що реальні НМА зазвичай не є нескінченно масштабованими. Меню McDonald's і його рецепти варіюються, іноді досить значно, в залежності від країни. Програмне забезпечення вимагає виправлень і оновлень. Більшість компаній, інтенсивно займаються дослідженнями і розробками, постійно вдосконалюють свої розробки. Масштабованість навчання обмежена кількістю годин, яке співробітник, якого ви навчили, може пропрацювати за день.

Але, тим не менше, ми очікуємо, що НМА в середньому будуть значно більш масштабованими, ніж матеріальні активи. В економіці, де значну частину інвестицій можна масштабувати, відбуваються три незвичайні речі.

По-перше, будуть з'являтися засновані на НМА бізнеси, які стануть дуже великими. Starbucks вдалося використати ефективний бренд, операційні процеси і ланцюжки поставок, щоб поширити його по всьому світу. Google, Microsoft і Facebook потрібно відносно небагато матеріальних активів в порівнянні з виробничими гігантами минулих років. Вони можуть масштабувати свій пакет НМА або програмне забезпечення і репутацію, і тому стають дуже великими. Цей тип масштабованості, звичайно, посилюється за рахунок мережевих ефектів.

По-друге, у зв'язку з перспективами таких великих ринків, все більше і більше фірм будуть заохочуватися, щоб спробувати щастя на цих ринках. Перед ними стоїть важкий вибір, оскільки, хоча передбачуваний ринок може бути великим, що спонукає їх до дії, конкуренція може бути дуже жорсткою, що перешкоджає входу на нього. Кінцевий результат цього був описаний економістом Джоном Саттоном на початку 1990-х років: на ринках, де важливі масштабовані інвестиції (такі як НДДКР або брендинг), можна очікувати «концентрації галузі» – відносно невеликого числа домінуючих великих компаній

[8, с. 179]. По-третє, підприємства, які хочуть конкурувати з власниками масштабованих активів, знаходяться в жорсткій позиції. З одного боку, ставки високі. Google починав як конкурент цілої низки пошукових систем, назви яких колись були загальновідомими. Але на ринках з добре масштабованими активами винагорода за друге місце найчастіше невелика. Якщо алгоритм пошуку Google є найкращим і практично нескінченно масштабованим, навіщо використовувати Yahoo? Сценарій «переможець отримує все», швидше за все, стануть нормою.

Зростання НМА має значні наслідки для менеджерів, але воно по-різному вплине на різні фірми. Фірми, які виробляють НМА, хочуть максимізувати синергізм, створювати можливості вчитися на чужих ідеях (і привласнювати побічні ефекти НМА інших фірм) і утримувати талановитих працівників. Ці робочі місця можуть в кінцевому підсумку виглядати як популярний імідж заснованих на знаннях компаній. Але компанії, які покладаються на використання існуючих НМА, можуть виглядати зовсім інакше, особливо там, де НМА являють собою організаційну структуру і процеси. Це може бути набагато більш контрольоване середовище – склади Amazon, а не її штаб-квартира. Лідерство буде все більш цінуватися, оскільки воно дозволяє фірмам координувати НМІ в різних областях і використовувати їх синергетичний ефект. Фінансові інвестори, які зможуть зрозуміти складність нематеріальних компаній, також матимуть успіх. Велика невизначеність НМА і знижена корисність звичайного бухгалтерського обліку підвищать попит на хороші дослідження в галузі акціонерного капіталу і розуміння управління фірмою. Це стане проблемою для інвесторів, почасти тому, що аналіз фондового фінансування стає все більш складним для багатьох інституційних інвесторів у міру посилення правил, а почасти через внутрішню напруженість між диверсифікацією (яка дозволяє акціонерам отримувати вигоду з побічних ефектів НМІ) та концентрацією (що знижує витрати на аналіз).

Зрушення у бік НМА також змінює порядок денний державної політики. Політики повинні будуть зосередитися на сприянні інфраструктурі знань – такий як освіта, Інтернет і комунікаційні технології, міське планування і державні витрати на науку – і на поліпшенні регулювання інтелектуальної власності, але не обов'язково на його посилення.

Література

1. Jonathan Haskel and Stian Westlake Capitalism without capital. The rise of the intangible economy. – Princeton: Princeton University Press, 2018. – 277 p.
2. Hulten, Charles R. “Decoding Microsoft: Intangible Capital as a Source of Company Growth.” NBER, Working Paper. No. 15799. doi:10.3386/w15799. – 40 p.
3. Young, Alison. 1998. “Towards an Interim Statistical Framework: Selecting the Core Components of Intangible Investment.” OECD Secretariat. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/1943301.pdf>.
4. Пикетти, Томас. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс. 2015. – 592 с.
5. Lev, Baruch. Intangibles. Management, Measurement, and Reporting. Washington, DC: Brookings Institution Press. Brookings Institution Press, 2001, pp. viii+216.
6. Nakamura, Leonard I. “What Is the U.S. Gross Investment in Intangibles? (At Least) One Trillion Dollars a Year!” Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper, 2001. No. 01-15.
7. Corrado, Carol A., Charles Hulten, and Daniel Sichel. “Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework.” / Measuring Capital in the New Economy, edited by Carol A. Corrado, John Haltiwanger, and Daniel Sichel. Chicago: University of Chicago Press, 2005. (p. 11–46).
8. Sutton, John. Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration. Cambridge: MIT Press. 1991. – 592 p.
9. Appelt, Silvia, Matej Bajgar, Chiara Criscuolo, and Fernando Galindo Rueda. “R&D Tax Incentives: Evidence on Design, Incidence and Impacts.” OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, 2016, No. 32. <http://dx.doi.org/10.1787/5jlr8fldqk7j-en>.
10. Arthur, W. Brian. The Nature of Technology: What It Is and How It Evolves. LA: 2009, Free Press. – 246 p.
11. Brynjolfsson, Erik, Loren Hitt, and Shinkyu Yang. 2002. “Intangible Assets: How the Interaction of Computers and Organizational Structure Affects Stock Market Valuations.” Brookings Papers on Economic Activity 33 (1): 137–98.
12. Summers, Lawrence H. “U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound.” Business Economics, 2014, № 49(2): p.65–73.
13. Cowen, Tyler. The Great Stagnation: How America Ate All the Low Hanging Fruit of Modern History, Got Sick, and Will (Eventually) Feel Better. NY: Penguin eSpecial from Dutton. 2011. 128 p.
14. Журнал «Economist», март 2016 г., URL: <https://www.economist.com/news/briefing/21695385-profits-are-too-high-america-needs-giant-dose-competition-too-much-good-thing>.

РОЗДІЛ 31

ВДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*ст. викладач кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Павлович О.Р.*

Міжнародні економічні відносини мають вагоме значення для економічного розвитку усіх країн, включаючи і Україну. Україна завжди контактувала з багатьма країнами, але після здобуття Україною незалежності, міжнародне співтовариство держави набуло певних особливостей. З 1991 року і до нині, документом, який регулює зовнішньоекономічну політику України є Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність України». Світове господарство динамічно розвивається, тому необхідною умовою для успішної діяльності є не лише виробництво високоякісної продукції, але й успішне управління експортно-імпортними операціями. Проте більшість проблемних питань, щодо структурних зрушень в економіці України все ще залишаються дискусійними. Метою дослідження є виявлення особливостей ефективного управління експортно-імпортними операціями в Україні.

На протязі 90-х років, експорт України почав скорочуватися: у 1992 році, експорт зменшився на 19%. У той період, як і на сьогоднішній день, експорт України, загалом, складався з паливно-сировинних ресурсів і становив близько 90% від усього об'єму експорту. Також, слід зазначити, що у ті часи, частка бартерних операцій у зовнішньоторговельному обігу країни зросла на 60%.

Після розпаду СРСР, Україна зіткнулася з певними проблемами як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Головною причиною виникнення цих проблем стало те, що енергоджерела значно підвищились у ціні, так як на той момент Україна закупляла їх вже у «іноземних» партнерів за світовими цінами. Також, негативно вплинули такі

фактори, як економічна криза та зростання долі тіньової економіки. Отже, у період народження незалежної України, підприємства не були зацікавлені у орієнтуванні на експорт, але з роками, їх позиція змінилася. Але, все одно, маючи значний експортний потенціал, Україна використовує його не на всю потужність, при цьому вона має значні переваги для експортного розвитку, такі як:

- має сприятливі кліматичні умови та володіє понад 25% найродючих чорноземів світу;
- входить до переліку провідних країн Азії за рівнем запасів і видобутку мінерально-сировинних ресурсів та виробляє до 5% світової мінеральної сировини та продукції переробки;
- має велику кількість курортів та займає 8 місце у світі за кількістю відвідування туристами;
- одна, з небагатьох держав світу, яка проектувала та будує літаки військово-транспортної авіації;
- має значні успіхи у експортуванні військової зброї.

За кордоном, компанії, які займаються транспортними перевезеннями вантажів, не перше десятиліття впроваджують і експериментують нові методи оптимізації діяльності і відкриття в сфері сучасної логістики. Все це веде до зниження загальних витрат і дозволяє зробити цей процес більш оптимальним і ефективним. Варто переймати цей досвід для підвищення конкурентоспроможності та вдосконалення своєї діяльності. Автоматизація інформаційних потоків, які супроводжують вантажні потоки – це один з найбільш істотних технічних компонентів логістики. Надалі перспективи розвитку транспортної логістики полягають в заміні паперових перевізних документів електронними.

Планування маршруту, організація перевезення аж до деталей процесу, чітка узгодженість між функціонуванням учасників транспортування, управління потоками фінансів та інформації – це те, що необхідно успішній транспортній компанії для здійснення грамотної логістичної політики. Також важливим та ефективним кроком будуть зміни в кращий бік у законодавчій та нормативно-правовій базі. Їх зміна позитивно відіб'ється на швидкості митного оформлення, а також з'явиться можливість оптимального забезпечення тарифних ставок на транспортні вантажоперевезення. Ще однією необхідною складовою для удосконалення

транспортно-логістичних процесів у зовнішньоекономічній діяльності на є внесення кардинальних змін в технічну базу транспортних перевезень, а також в термінальні технології.

Таким чином, найактуальнішими на сьогоднішній день можна вважати такі способи вдосконалення транспортно-логістичних процесів як використання сучасного програмного забезпечення, поліпшення нормативно-правової бази транспортної логістики, зміни в термінальній технології вантажопереробки та використання нових інформаційних технологій на транспорті.

За показниками експорту і імпорту України в 2019 році Китай займає перші місця з експорту і імпорту товарів в Україну. Необхідно провести модернізацію в сферах діяльності. ІТ-стратегія включає постійну централізацію та стандартизацію систем і процесів компанії. Така стратегія також застосовується до придбаних компаній. Глобальний ІТ-відділ відповідає за управління ризиками ІТ. Він співпрацює з організацією Global IT, яка бере на себе зобов'язання щодо впровадження та функціонування єдиних систем, зняття з експлуатації надлишкових систем і здійснює нагляд за погодженою звітністю, здійснює управління ІТ-ризиками тощо.

Одним з найважливіших елементів бізнес-моделі компанії, які займаються експортно-імпортними операціями є підхід до використання активів і постійна увага до оптимізації процесів та витрат. Оптимальне використання активів здійснюється через короткострокові договори оренди більшості терміналів, складів та експлуатаційного обладнання. Це дозволяє скоротити витрати та пов'язаний капітал і швидко адаптуватися до будь-кого потенційного спаду на окремих ринках. Компанія також може зіткнутися з ризиками невідповідності, що може потягнути за собою штрафи, вироки та позови про відшкодування збитків у разі невиконання норм і нормативів, звичаїв тієї чи іншої країни. Це може призвести до негативної репутації компанії на ринку логістичних послуг.

Для уникнення ризиків невідповідності на підприємстві розроблені посібники та бізнес-процеси, які діють по всій організації і містять чіткі керівні принципи щодо того, як працівники повинні діяти у разі виникнення ризикованої ситуації або при наявності проблеми. Відділ глобального дотримання відповідає за моніторинг і забезпечення

того, щоб працівники підприємства отримували вчасно інформацію щодо змін у національному та міжнародному законодавстві. Як і інші галузі послуг, транспортна галузь поступово змінюється завдяки новим технологіям. Оцифровка та автоматизація процесів (цитування, бронювання, відстеження, звітність та білінг) – це дві з найбільш важливі тенденції. Технологічний розвиток являє собою можливість оптимізувати робочі потоки та підвищити продуктивність. В той же самий час, розробка нових технологічних процесів і використання нових продуктів встановлює нові стандарти щодо рівня обслуговування клієнтів. Компанії необхідно здійснювати постійний моніторинг логістичного ринку, технологій, пропозицій клієнтів та інші процеси, які потенційно можуть вплинути на діяльність компанії в цілому.

Проаналізувавши експортно-імпортну діяльність можемо зробити висновок, що підприємствам необхідно розширити арсенал країн, з якими можна співпрацювати. При появі нових клієнтів можна розширити організаційну структуру додавши до неї досвідчених експедиторів та контейнерних операторів. Високий рівень портових зборів виявляється однією з причин затримки розвитку експортно-імпортної діяльності. Необхідно вдосконалити стратегію експортно-імпортного потенціалу. Для розробки стратегії необхідно залучити кваліфікованих менеджерів.

Зробивши аналіз зовнішньоторгівельної сфери України, необхідно зазначити, що Україна на сьогодні продовжує залишатися сировиноорієнтованою країною, що негативно впливає на економіку країни в цілому. Якщо сировина, яка сьогодні відправляється на експорт, буде перероблятися у готову продукцію на території України, вітчизняним підприємствам буде дешевше закупляти місцеву сировину, отже, готова продукція у результаті, на внутрішньому ринку буде дешевша у споживанні, також збільшиться кількість робочих місць, і рівень безробіття в країні знизиться, зростуть надходження у бюджет за рахунок оподаткування, і на останок, рівень торгівлі високоякісною та високотехнологічною продукцією на зовнішньому ринку України підвищиться, що у результаті призведе до зростання позицій у світовому рейтингу. Також, треба мати на увазі, що на думку експертів, Україна має значний експортний потенціал, але на жаль не використовує свої переваги на всю потужність.

Контейнерні перевезення морським транспортом – це найбільш економічний вид транспортування вантажів та сьогоднішній день. За рахунок того, що у контейнерах можна перевозити будь – який вантаж, такі перевезення користуються високим попитом. Також, перевезення у контейнерах дозволяє значно скоротити транспортні витрати. Даний вид транспортування є складним процесом, який потребує дотримання багатьох правил, але не зважаючи на це, з кожним роком кількість компаній – перевізників в Україні зростає, успіх яких, залежить від бездоганної організації та виконання поставлених перед ними задач.

Література

1. Алімова О.О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації / О.О. Алімова // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2009. – Т. 64, вип. 51. – 53-59 с.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-p>
4. Товкун І. М. Особливості законодавчого регулювання експортно-імпортних операцій / І. М. Товкун // Право та інновації. – 2015. – № 1. – С. 69-74. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2016/06/Tovkun9.pdf>

РОЗДІЛ 32

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Орлова Н.В.*

На сучасному етапі процеси глобалізації все в більшій мірі стають притаманними світовому економічному співробітництву. Ця зміна масштабів діяльності безпосередньо відбивається і передбачає зміну форм і методів зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Поширення присутності на глобальних ринках надають підприємствам нових можливостей за рахунок участі в міжнародному розподілі праці, але й обумовлюють загострення конкуренції на ринках ресурсів, збуту продукції, у фінансово-інвестиційній сфері. Тому корегування стратегії розвитку підприємств, в тому числі, зовнішньоекономічної, потребує відповідного рівня управлінських ініціатив та процесів прийняття управлінських рішень в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів впливу глобалізації на економічну життєдіяльність суб'єктів господарювання присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Дж. Стігліца, Ф. Фукуяма, Р. Фатхутдинова, О. Білоруса, І. Бураковського, А. Гаврилюка, А. Гальчинського, Д. Лукьяненко, Ю. Макогона, А. Поручника, А. Філіпенка, Л. Шевченко та інших. Особливості реалізації управлінської політики на підприємствах з умовами впливу інтеграційних процесів стали предметом дослідження таких вчених, як В. Дергачова, В. Левківський, О. Липин, О. Мирошніченко, І. Овчар та ін.

Сьогодні у світі накопичена достатня науково-методологічна база для дослідження процесів глобалізації, сформовано основні її теорії та концепції. Феномен глобалізму, глобалізація світової економіки, політики, культури є важливою темою сучасних міжнародних досліджень. Однак наскільки концепції глобалізації є ключовими для XXI століття, настільки вони є дискусійними. В сучасному глобалізаційному дискурсі найбільш часто глобалізація розглядається з точки зору наступних науково-методичних підходів: економічної лібералізації (прагнення до формування вільного ринку в межах усього світового господарства); вестернізації (американізації) – зростання домінування західних форм політичного, економічного, культурного життя; інтернет-революції – поширення нових інформаційних технологій; глобальної інтеграції – створення єдиного співтовариства, в якому основні джерела соціальних конфліктів мають зникати [1].

Одними з перших науковців, хто дав визначення глобалізації, зазвичай, виділяють Т. Левітта, Дж.Макліна, Р. Робертсона, які пов'язали процес глобалізації з логікою перетворення світу в єдине ціле. Основними ознаками глобальної економіки є розширення міжнародної торгівлі; активізація міграційних процесів, що охоплюють ресурсну базу світового виробництва (капітал, робочу силу, технології, знання); посилення інтеграційної взаємодії країн (у тому числі через механізми дії міжнародних організацій) та виникнення регіональних інтеграційних об'єднань, дія яких також є більш впливовою. Основні види економічної діяльності (виробництво, споживання, управління, обмін товарів), а також їхні складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технології, ринки) організуються в глобальному масштабі, що поєднує економічних агентів.

На думку відомого дослідника М. Кастельса, «глобальна економіка... здатна працювати як єдина система у режимі реального часу в масштабі всієї планети, тому глобалізація пов'язана з інформаційною трансформацією суспільства, а не масштабами або економічною діяльністю» [2, с. 452–458].

Іншу думку висловлює В.Г. Воронкова, акцентуючи увагу на економічній складовій. Глобалізація, з точки зору автора, визначається ринковими, а не державними силами і означає гомогенізацію життя. Вона сприяє створенню глобальної системи взаємозалежності, обумовлює

процес генерації трансконтинентальних і міжрегіональних потоків [3]. Це стосується торговельних і фінансових потоків, руху робочої сили й технологій через міжнародні кордони.

Процес взаємного проникнення і зближення національних економік відбувається на різних рівнях. Базою розвитку інтеграції є процес інтернаціоналізації, який розвивається на макро- і мікрорівні. Структура сучасного міжнародного інтеграційного процесу наведена на рис. 1 у вигляді взаємодії двох рівнів розвитку інтеграційного процесу (глобального та регіонального), що реалізується у різних формах із залученням різних суб'єктів міжнародних економічних відносин.

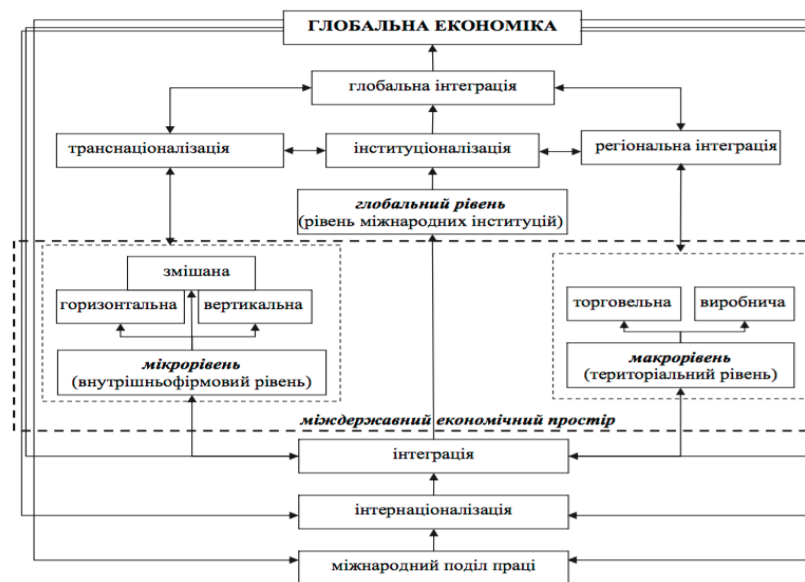


Рис. 1. Структура міжнародного інтеграційного процесу та взаємодія його рівнів [4, с. 110]

Процес міжнародної інтеграції характеризується комплексом ознак, які відрізняють його від інших форм економічної взаємодії країн. Як такі можна виділити наднаціональні злиття процесів виробництва; розвиток зв'язків через спеціалізацію та кооперацію у виробництві; співробітництво у науково-технічній сфері та взаємне

використання досягнутих прогресивних результатів; принципіальні трансформаційні структурні зміни в економіці інтегрованих країн; необхідність формування органів регулювання інтеграційного процесу, розробка спільної економічної стратегії і політики. У результаті, досягається більш висока ефективність економічної співпраці між країнами саме в умовах реалізації регіональної економічної інтеграції, оскільки через усунення бар'єрів та обмежень у торговельно-економічній сфері, впровадження стандартизації та уніфікації у виробничо-комерційній сфері збільшуються товаро- і ресурсо- потоки, активізується підприємництво, що, у свою чергу, сприяє подальшому розвитку конкурентного механізму, розширенню ринку, отриманню додаткових переваг від економії на масштабах. [4, с. 112].

Розвиток процесів глобалізації пов'язаний з формуванням єдиного глобального ринку, що дозволяє говорити про розвиток глобальної інтеграції в масштабах усього світового економічного простору. Оцінка рівня глобалізації потребує використання відповідних показників обсягів і динаміки. Як такі можна використовувати дані аналізу зростання міжнародної кооперації порівняно з динамікою зростання світового валового продукту; порівняння темпів зростання міжнародної торгівлі з динамікою зміни світового валового продукту; зміни міжнародної торгівлі інтелектуальною власністю; зміни прямих іноземних інвестицій у порівнянні з обсягом та динамікою зміни всіх інвестицій (як внутрішніх, так і міжнародних) та світового валового продукту; міжнародної концентрації капіталу (у вигляді міждержавного злиття та поглинання компаній) порівняно із загальним обсягом таких операцій; міжнародних банківських операцій та операцій на міжнародних фондових ринках порівняно із загальним обсягом таких операцій; операцій на міжнародних валютних ринках порівняно з усіма операціями на грошових ринках тощо.

Як видно зі структури міжнародного інтеграційного процесу, яка представлена на малюнку 1, економічна інтеграція – це вища форма інтернаціоналізації господарського життя. Розвиток продуктивних сил різних країн об'єктивно обумовлює необхідність встановлення міжнародних зв'язків, що є поштовхом до формування економічної регіоналізації світового господарства, яка почалася в другій половині ХХ століття. Поширення масштабів інтернаціоналізації сприяє

поглибленню процесу глобалізації. Однак в завершеній формі глобальна інтеграція у світовому господарстві ще не спостерігається. Ми можемо констатувати це явище поки що в межах окремих регіонів.

Глобалізаційні економічні процеси визначили новий євроінтеграційний вектор розвитку України. Євроінтеграція офіційно проголошена першорядним пріоритетом зовнішньої політики України згідно з Законом України «Про внесення змін до Конституції України (щодо стратегічного курсу держави на набуття повноправного членства України в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору)» [5]. Саме тому сьогодні розвиток національної економіки повинен визначатися умовами глобалізації та інтеграції товарних, фінансових, інвестиційних, інформаційних та інших ринків. Це обумовлює вагомість зовнішньоекономічної політики держави та особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств в напрямку посилення їх місця в міжнародних інтеграційних процесах.

Для України, економіка якої значною мірою залежить від ефективної участі в міжнародному поділі праці, особливого значення набуває проблема розвитку сфери транспортних послуг. Транспорт – важливий вид економічної діяльності, на який припадає близько 6% ВВП України.

У сучасних умовах на розвиток транспортної галузі великий вплив має глобалізація світової економіки. Під впливом глобалізації формуються нові тенденції розвитку міжнародних перевезень. Вони пов'язані з посиленням ролі експедиторської та логістичної складових транспортного процесу, створенням мультимодальних логістичних центрів, розвитком контейнерних перевезень. Процес європейської інтеграції української транспортної системи передбачає реструктуризацію транспортного комплексу України, його поетапне взаємопроникнення в загальноєвропейські та світові транспортні системи. Першочерговими задачами для реалізації цього проекту є розвиток транспортної інфраструктури України; адаптація національного законодавства до норм європейського права; забезпечення рівня безпеки на транспорті; модернізація та оновлення основних фондів транспортних підприємств.

Транспорт є чинником, що визначає ефективність розвитку і розміщення продуктивних сил у різних регіонах. У розвинених країнах він все більше перетворюється в органічну складову частину складної виробничо-транспортної системи, що охоплює всю економіку, суттєво

підвищуючи її ефективність. Логістика та транспортно-логічний менеджмент стають одним із головних факторів конкурентоспроможності підприємств. Значною мірою це відноситься до підприємств аграрного сектору. У минулому 2018 році аграрної продукції Україна експортувала на більш ніж 18 млрд дол., що становить 42% від загального обсягу експорту з країни. Половина цієї суми припала зернові та олійні культури. У 2018/2019 маркетинговому році в фізичному вираженні експорт зазначених культур досяг 54 млн т. Уже в найближчі роки урожай зернових і олійних культур може скласти 100 млн т, а експорт – 70 млн. [6].

Але кожного року конкуренція на світових зернових та олійних ринках зростає. Цінові методи конкурентної боротьби є неефективними, оскільки передбачають встановлення нижчої ціни реалізації товару за рахунок зменшення обсягу прибутку. Недоліком цього методу є зниження норми прибутку і, як наслідок, – фінансове виснаження підприємства у процесі тривалого протистояння. Крім того, встановлення ціни в міжнародних контрактах на зернових, олійних та олійно-жирових ринках ґрунтується на біржових цінах. Тому в аграрній сфері в силу її специфіки досягнення високого рівня конкурентоспроможності в даних умовах можливе, якщо вони будуть конкурувати за неціновими методами.

Три основні загальні стратегії конкурентної боротьби запропонував М. Портер: лідерство у витратах, диференціація, зосередження [7, с. 87]. Перший із цих стратегічних напрямків є найближчим до сфери транспортного забезпечення.

В умовах загострення конкуренції на ринках товарів і послуг окрім мінімізації витрат більшого значення набуває мінімізація часу доставки товарів споживачу. З огляду на зазначене, роль транспорту в сучасній економіці України зростає.

Національна транспортна система України складається з різних видів транспорту і за низкою показників є однією з найпотужніших у Європі. Насамперед це стосується довжини шляхів сполучення та обсягів пасажиро- й вантажообігу. Водночас іншими характеристиками (стан і якість покриття автошляхів, довжина швидкісних залізниць і автомагістралей, середня швидкість руху на залізницях, завантаженість наявних шляхів сполучення, розвиток транспортного сервісу) вона суттєво поступається багатьом країнам.

В даний час стан транспортної інфраструктури не дозволяє в достатній мірі забезпечити потреби економічного розвитку країни та конкурентоспроможність міжнародних перевезень вантажів через українську територію. Це стосується всіх видів транспорту.

Так, через хронічне недофінансування дорожньої галузі в Україні 95% автодоріг знаходяться в неналежному транспортно-експлуатаційному стані, 40% з них потребують негайної реконструкції і капітального ремонту. За підрахунками експертів через одних тільки поганих доріг держава щорічно втрачає близько 30 млрд. грн. ВВП [8].

Ціла низка проблем властива для залізничного транспорту. Термін доставки вагонів з вантажами за останні п'ять років знизився в два рази. Причина – в хронічній нестачі локомотивів у ПАТ «Укрзалізниця» і в зносі парку на 96%. За минулий рік фактична вартість транспортування зерна залізницею зросла на + 80-90% (це сумарне підвищення з урахуванням зростання тарифу; вартості використання вагонів; застосування УЗ різних додаткових коефіцієнтів). Зростання вартості транспортування вантажів залізницею триватиме. В іншому випадку держмонополіст не зможе підтримувати виробничий цикл підприємства, модернізувати інфраструктуру, локомотивний і вагонний парк. Прийнятний для менеджменту УЗ горизонт підвищення тарифів для вантажних перевезень від нинішнього рівня – в 2-2,5 рази [9].

Морський транспорт в Україні донедавна був представлений вісімнадцятьма великими портами, які обслуговувалися трьома пароплавами: Чорноморським, Азовським, Українським Дунайським. Протягом останніх десятиріч ця галузь стикається з труднощами: за нагромаджені борги українські пароплавання втратили значну частину плавзасобів (у першу чергу, Чорноморське); різко зменшилися обсяги транзитних перевезень через порти, чимало з яких (насамперед розташовані пониззі Дунаю) опинилося на межі закриття; Україна не контролює вісім кримських портів; у зв'язку з воєнними подіями на Донбасі ускладнилося функціонування портів азовського узбережжя, насамперед найбільшого з них – Маріуполя.

Мережа водних шляхів на території України різко скоротилася. Виведені з експлуатації колись судноплавні річки Дністер, Прип'ять та її притоки, Сіверський Донець. Суднопластво Дніпром зведене до мізерних обсягів. Водночас такі міста, як Київ, Черкаси, Кременчук,

Дніпро, Запоріжжя, Херсон, мали великі річкові вантажні порти. Відродження річкових перевезень зерна почала українська фірма Нібулон, один в лідерів ринку.

Україна, як транзитна держава, має значний транспортно-географічний потенціал, пов'язуючи різні регіони Євразійського економічного простору. Це підкреслює особливу важливість розвитку міжнародних транспортних систем країни. Передбачається, що одним із шляхів вирішення завдання модернізації транспортної галузі стане розвиток механізму концесії. Сьогодні правовою основою використання механізму концесії є новий закон України «Про концесію» від 3 жовтня 2019 року [10].

12.09.2019 року в Україні офіційно оголосили конкурси на концесію перших двох морських портів – «Ольвія» і «Херсон», а 1 жовтня почали приймати заявки на їх концесію від інвесторів. На даний час концесійними проектами ДП «Стивідорна компанія» Ольвія і «ДП «Херсонський морський торговельний порт» зацікавилися 46 компаній, в тому числі 11 іноземних.

Порт «Ольвія» передадуть в концесію на термін 35 років. Загальні обсяги інвестицій, які держава очікує в портову інфраструктуру в порт «Ольвія» складають близько 17,3 млрд грн. Термін концесії Порту «Херсон» – 30 років. За цей час очікувані загальні обсяги інвестицій в портову інфраструктуру – 1,4 млрд грн.

Що стосується автомобільних доріг, то в Україні є чотири ділянки, де концесія може працювати, зокрема: Львів – Краковець, Біла Церква – Київ; Кільцева дорога в Києві; об'їзна біля Одеси.

Транспорт, як інфраструктурна галузь економіки країни, має розвиватися випереджальними темпами. Це сприятиме регіональному та загальнонаціональному розвитку, нарощуванню транзитних перевезень, збільшенню кількості робочих місць, поширенню зовнішньоторговельних зв'язків України, і, як слідство, обсягів валютних надходжень до країни.

Налагодження тісного міжнародного економічного співробітництва з країнами ЄС через розвиток транспортної сфери дозволить забезпечити прискорення інтеграції України до європейської та світової транспортної системи і економіки в цілому.

Література

1. Globalization: (05.11.2018) – [Електронний ресурс] / Stanford Encyclopedia of Philosophy – 2018. – Режим доступу : <http://plato.stanford.edu/entries/globalization> (дата 06.11.2018). – Назва з екрану.
2. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток / М. Кастельс // Соціальна глобалістика: навч. посіб./ за наук. ред.: Е. А. Афоніна, В. Д. Бондаренка, А. Ю. Мартинова. – К. : Освіта України, 2011. – 1 електрон. опт. диск (CD ROM); 12 см.
3. Воронкова В.Г. Глобалізація як процес універсалізації стосунків між державою та ринком.–[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_35_2.pdf – Назва з екрану.
4. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Моногр.]. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.
5. Закон України «Про внесення змін до Конституції України (щодо стратегічного курсу держави на набуття повноправного членства України в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору)». – Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 9, ст. 50.
6. Современные элеваторы и логистическая инфраструктура – ключ к наращиванию экспорта. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uga.ua/ru/news/sovremennye-elevatory-i-logisticheskaya-infrastruktura-klyuch-k-narashhivaniyu-eksporta/> – Назва з екрану.
7. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Майкл Е. Портер – пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 390 с.
8. Концессии в Украине: Станет ли государство надежным партнером бизнеса?–[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://112.ua/mnenie/koncessii-v-ukraine-stanet-li-gosudarstvo-nadezhnym-partnerom-biznesa-513207.html> – Назва з екрану.
9. Ткачев В. Зерно уходит в фурах. Как железная дорога теряет грузопоток.–[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://biz.liga.net/all/transport/opinion/zerno-uhodit-v-furakh-kak-jeleznyaya-doroga-teryaet-gruzopotok> – Назва з екрану.
10. Закон України «Про концесію». – Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 48, ст. 325.

РОЗДІЛ 33

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СТРУКТУР

*д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Масленніков Є.І.*

Сучасний період розвитку бізнес-структур сегменту національної економіки можна охарактеризувати як нестабільний, тому що він пов'язаний зі значними факторами ризику, постійними змінами, втратами та кризами.

Дослідження сучасних умов господарювання та інвестиційно-інноваційного розвитку бізнес-структур обумовлює необхідність застосування методології діагностичного аналізу, яка забезпечить інструментальну підтримку вирішення сучасних та майбутніх проблем розвитку окремих сегментів національної економіки, досягнення значних темпів галузевого фінансово-економічного зростання та соціально-економічного розвитку у національному суспільстві.

Необхідність своєчасного розпізнавання негативних процесів у господарській діяльності бізнес-структур, зміцнення їх фінансової платоспроможності та стійкості, ефективне функціонування, запобігання появі кризових явищ та процесів, недопущення банкрутства та формування стратегічних орієнтирів потребує:

- запровадження діагностичного аналізу інвестиційно-інноваційного розвитку бізнес-структур в умовах посиленої міжнародної конкуренції;
- застосування специфічних аналітичних прийомів та процедур, які дозволять виокремити явні та неявні фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на розвиток галузі;

– обґрунтування найефективніших заходів оздоровлення або пріоритетного розвитку галузі;

– мінімізація негативних наслідків фінансового, економічного, екологічного та соціального характеру.

У сучасних умовах адаптації національного макроекономічного середовища до умов глобальної рецесії актуальність реалізації діагностичного аналізу значно підвищується. Вміння оперативно та своєчасно виявляти, виокремлювати, долати і попереджувати негативні процеси в окремих галузях промисловій галузі національної економіки визначають ефективність її управління, що є передумовою конкурентоздатності у міжнародному макроекономічному просторі.

Зазначимо, що існує відповідна поляризацію думок науковців щодо місця діагностичного аналізу в системі інформаційно-аналітичного забезпечення. Але необхідно враховувати, що діагностичний аналіз є науковим напрямом з досить складною структурою, процесом та функцією.

Дослідження еволюції теоретичного осмислення дефініції «діагностика» в економічній науці дозволяє стверджувати, що до теперішнього часу не існує єдиної її інтерпретації.

Діагностика – це встановлення і вивчення ознак, які характеризують стан організмів, систем, машин, для передбачення можливих відхилень і запобігання порушень нормального режиму їх роботи, діяльності [3].

Дефініції «діагностика» і «діагностичний аналіз» можна розглядати як тотожні, так як «діагностика» та «діагностичне дослідження» є відповідними видами аналітичної роботи. Термін «діагностика» застосовувався з початку у медичній галузі, що визначало виявлення захворювання у пацієнта за певними симптоматичними ознаками. З початку ХХ ст., цей термін застосовується у науках технічного спрямування, де процес встановлення симптоматичних ознак вказує на наявність дефектів у відповідних механізмах або їх сегментах, що дозволяє виявляти, виокремлювати та попереджувати відхилення й порушення в режимі їх функціонування.

В економічному та управлінському спрямуванні термін «діагностика» став використовуватися лише в кінці ХХ ст., в період формування ринкової економіки у національному макроекономічному середовищі.

Саме у цей період сформувався в самостійну галузь знань – аналіз, який представляє собою процес розумного або уявного та фактичного розчленування (розкладання) складного об'єкта на відповідні складові сегменти, надає можливість дослідити його окремі сторони, що забезпечить формування наукових абстракцій. Необхідно пам'ятати, що з розвитком будь-якої науки здійснюється диференціація її основних складових – галузей і методів.

Посилення фактору глобалізації та міжнародні інтеграційні процеси вимагають від фахівців з економіки, адміністрування та управління сучасного стилю, форми і принципів підготовки відповідних рішень, та відмови від інтуїтивних, необґрунтованих і зразкових розрахунків. Низький рівень фінансово-економічного та соціального розвитку у національному макроекономічному просторі вимагає визначення джерел зростання в умовах сьогодення та у майбутніх періодах. Визначені аспекти можна та треба розв'язувати за допомогою діагностичного аналізу. Діагностичний аналіз є сегментною частиною комплексного аналізу, він дозволяє фактично оцінити результативність та ефективність прийнятих рішень на відповідному рівні, сильні і слабкі сторони діяльності об'єкта дослідження, сформувані можливості та загрози, визначити резерви його розвитку, а також прийняти необхідні раціональні управлінські рішення вже на початковому етапі дослідження.

Таким чином діагностика ототожнюється з:

- науково-дослідницькою діяльністю, спрямованою на встановлення, аналіз і оцінку негативних явищ, підвищення ефективності системи організації й управління;
- оперативним пошуком, аналізом, виявленням, виокремленням помилки та формуванням необхідних шляхів удосконалення відповідної системи;
- визначенням об'єктивного стану об'єкта дослідження, предмета, явища чи процесу управління, виявленням слабких та сильних сегментів;
- дослідженням величин і співвідношень параметрів об'єкта, ринкового та інституціонального макроекономічного середовища, а також змін даних співвідношень з метою встановлення відповідних причин виникнення непередбачених явищ, ієрархічного рівня системи, на якому виникла і може бути усунена негативні явища;

– відповідним етапом процесу прийняття рішення на основі аналізу причинно-наслідкових зв'язків на об'єкті дослідження;

– оцінкою фінансових, економічних, екологічних та соціальних показників функціонування об'єкта дослідження на основі розгляду сегментних результатів діяльності, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив розвитку його і наслідків ухвалення оперативних, тактичних та стратегічних рішень.

Діагностика на макроекономічному рівні – це розпізнавання, встановлення стану характеру негативних явищ від заданого перебігу будь-яких процесів у макроекономічному середовищі як нині існуючих, так і таких, що можуть виникнути у майбутніх періодах на основі типових ознак, які властиві лише для відповідного явища, а також попередження негативних процесів. Таким чином, з діагностики починається вирішення негативних явищ у макроекономічному середовищі національної економіки. Діагностика об'єкта національної економіки має на меті визначити характерний стан, у якому він знаходиться в сучасних умовах, а також виявити та виокремити негативні явища, які уповільнюють його розвиток.

Діагностичний аналіз також визначає об'єктивний стан визначених параметрів бізнес-структур у національній економіці та її сегментах щодо відповідності заданим цілям і завданням, дослідження відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин та наслідків цих відхилень, тривалості їх протікання, їх інтерпретація для формування правдивих, не упереджених висновків і необхідних рекомендацій.

Діагностика функціонування та розвитку бізнес-структур – це система наукових знань і область практичної діяльності, яка досліджує виробничі, логістичні, фінансові, економічні, екологічні та соціальні процеси, виявляє сильні і слабкі сторони їх діяльності, формує способи покращення ситуації. Процес діагностування, пов'язаний з встановленням характеру порушень нормального ходу відповідних процесів господарювання на основі типових ознак, характерних для відповідного порушення.

Діагностування бізнес-структур включає визначення оціночних ознак господарських процесів, вибір методичного інструментарію вимірювання їх та характеристики за певними правилами, оцінку

виявлених відхилень від запланованих параметрів результативної роботи бізнес-структур.

Зазначимо, що сутність діагностики інвестиційно-інноваційного розвитку бізнес-структур полягає у встановленні та вивченні ознак, які впливають на його господарську виробничу, а також інноваційну діяльність, вимірюванні базових характеристик, які відображають фактичний стан сегментних складових суб'єкта (машин, обладнання, приладів, технічних систем, фінансів, результатів діяльності та ін.) для передбачення можливих відхилень від стійких і стандартних значень і запобігання порушень нормального режиму функціонування. Діагностика повинна включати визначення оціночних ознак, вибір інструментів та методів їх вимірювання, і характеристику цих ознак за певними правилами, оцінку виявлених відхилень від стандартних, нормативних та загальноприйнятих параметрів.

Основні функціональні аспекти елементу діагностування бізнес-структур національної економіки: оціночна, розпізнавальна та пошукова.

Оцінюючий функціональний аспект полягає у визначенні відповідності стану бізнес-структур національної економіки її запланованим параметрам і стратегічним можливостям з урахуванням факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Визначений функціональний аспект дозволяє з'ясувати відхилення галузевих індикаторів стану та розвитку від заданих, на базі запланованої системи критеріальних параметрів діяльності та розвитку бізнес-структур країни, що дозволяє оцінити їх щодо вирішення поставлених оперативних, тактичних та стратегічних завдань.

Оцінювання повинно здійснюватися у регламентний термін в системі управління бізнес-структурами та вимагає від фахівців-аналітиків проводити діагностичний аналіз з обґрунтуванням вихідних показників критеріїв діяльності окремих суб'єктів національної економіки. Необхідно відмітити про вимогу достовірності розрахунку критеріїв, їх об'єктивності та неупередженості.

Оцінюючий функціональний аспект має наступні етапи реалізації:

- обґрунтування єдності оцінки та синтезу;
- формування мети та постановка завдань;
- визначення предмету дослідження;

- вибір об'єкта та його сегментна характеристика;
- визначення інструментальної підтримки дослідження;
- пошук, вимірювання, реєстрація, накопичення, узагальнення і оцінка отриманої інформації;
- дослідження стану об'єкта та його сегментів;
- формування узагальнюючої характеристики об'єкта діагностики у відповідності з аналітичною інформацією;
- дослідження тенденцій розвитку об'єкта та його сегментів з множинними альтернативними траєкторіями;
- вибір та обґрунтування системи оціночних показників, які характеризують об'єкт діагностики;
- зіставлення фактичних показників з запланованими, для оцінки ступеня вирішення визначених завдань;
- визначення та виокремлення негативних аспектів у діяльності та розвитку бізнес-структур.

Оцінюючий функціональний аспект забезпечує отримання наступних результатів: визначення ступеня досягнення мети та розв'язання завдань; виявлення та обґрунтування сильних і негативних аспектів діяльності бізнес-структур; формування подальших напрямів дослідження інвестиційно-інноваційного розвитку бізнес-структур країни з урахуванням синергетичного ефекту.

Необхідно відмітити, що оцінюючий функціональний аспект в практичній площині потребує використання аналітичних прийомів обробки інформації.

Розпізнавальний функціональний аспект дозволяє проаналізувати причини незапланованих відхилень від цільових критеріальних параметрів, шляхом виявлення та оцінки впливу будь-яких факторів або чинників на діяльність бізнес-структур. Виявлені фактори або чинники, які впливають на діяльність бізнес-структур, забезпечать обґрунтовану оцінку сегментних складових об'єкта діагностики на підставі сукупності найбільш виразних, характерних ознак та сприятимуть стратегічному прогнозуванню розвитку бізнес-структур.

Розпізнавальний функціональний аспект забезпечує отримання наступних результатів:

- отримати кількісні показники, які характеризують діяльність бізнес-структур національної економіки;

- виокремити компоненти позитивного та негативного впливу на розвиток бізнес-структур;
- визначити та обґрунтувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на бізнес-структуру;
- виявити екстенсивні та інтенсивні орієнтири розвитку бізнес-структур;
- своєчасно та адекватно реагувати на прояви зовнішнього і внутрішнього макроекономічного середовища;
- сформувати стратегічні орієнтири інвестиційно-інноваційного розвитку бізнес-структур.

Необхідно відмітити, що реалізація розпізнавального функціонального аспекту забезпечить формування достовірних та неупереджених прогнозів розвитку бізнес-структур, і постане базовим фундаментом науково-обґрунтованих рішень в системі її державного регулювання.

Пошуковий функціональний аспект забезпечує процес обґрунтування оперативних, тактичних і стратегічних орієнтирів розвитку бізнес-структур в умовах диверсифікації окремих процесів.

Пошуковий функціональний аспект відповідає за отримання наступних результатів:

- інформаційно-аналітичне забезпечення супроводу подальшого дослідження бізнес-структур;
- узагальнення результатів дослідження стану бізнес-структур національної економіки;
- матричне порівняння показників бізнес-структур;
- формування оперативних, тактичних та стратегічних орієнтирів дослідження;
- балансове формування результатів дослідження з метою системного обґрунтування;
- визначення резервів динамічного зростання показників функціонування бізнес-структур на основі досвіду міжнародного середовища і досягнень науки й практики з урахуванням національної ідентичності;
- графічна побудова потенційних можливостей бізнес-структур національної економіки з метою отримання аналітичної інформації для формування стратегічного плану її розвитку;
- визначення параметрів потенційних можливостей розвитку сегментних складових бізнес-структур;

- обґрунтування пропозицій і заходів щодо використання потенціалу розвитку бізнес-структур та їх сегментних складових;
- визначення поточних та стратегічних завдань розвитку бізнес-структур та їх сегментних складових в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції.

Базовим інструментарієм оцінюючого, розпізнавального та пошукового функціонального аспекту є: методи теорії пізнання; імітаційні методи, методи побудови моделей, теоретико-аналітичні та прикладні моделі; макроекономічні та мікроекономічні моделі; балансові, трендові, оптимізаційні, імітаційні моделі; аналітичні та ідентифіковані моделі; детерміновані та стохастичні моделі; матричні моделі, моделі лінійного та нелінійного програмування, кореляційно регресійні моделі, моделі теорії масового обслуговування, моделі сіткового планування та керування, дескриптивні (описові) моделі, одно- та багатофакторні моделі, статичні та динамічні моделі, моделі простої та складної структури; довготермінові, середньотермінові та короткотермінові моделі, евристичні методи; методи загального аналізу.

Таким чином, діагностична функція має значний вплив у системі аналізу стану та інвестиційно-інноваційного розвитку бізнес-структур. Вона закладає фундамент для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних рішень у функціонуванні бізнес-структур.

Дослідження підтверджує, що діагностика є частиною або функцією аналізу диверсифікації розвитку бізнес-структур, вона є інструментом встановлення джерел виникнення негативних явищ і результатів у промисловій галузі країни та забезпечує розпізнавання причин виникнення негативних аспектів.

Таким чином, діагностичний аналіз необхідно розглядати як системне та цілісне дослідження, яке забезпечує на основі єдності оцінки і синтезу та причинно-наслідкової логіки розвитку бізнес-структур побудувати її модель стратегічних орієнтирів у кількісному та якісному вимірюванні.

Діагностичний аналіз дозволяє дослідити реальні взаємозв'язки між елементами та факторами впливу, обґрунтувати причинно-наслідкові зв'язки між змінами факторів і системою взаємопов'язаних елементів, досліджувати зміни у господарській системі від впливу негативних явищ та процесів у будь-який період. Зазначений аналіз, дозволяє

виділяти провідні сегменти у бізнес-структурах з метою ранжування факторів впливу та сформувати систему поточних та довгострокових заходів, які спрямовані на пошук шляхів попередження впливу негативних явищ та процесів, для формування управлінських рішень, пов'язаних з інвестиційно-інноваційним розвитком бізнес-структур.

Досліджуючи сутнісну характеристику діагностичного аналізу, можемо виділити характерні риси, які властиві саме йому:

- функціональний інструмент фундаментального дослідження;
- багатопараметричний методичний інструментарій для вимірювання індикаторів діяльності бізнес-структур;
- забезпечує виявлення відхилень від заданих параметрів;
- забезпечує поділ на сегментні складові явищ, процесів та об'єктів дослідження;
- зрозумілість, простота та швидкість дослідження;
- виконує роль організуючого аспекту та відображає взаємозв'язок елементів;
- забезпечує можливість прийняття необхідних рішень вже на попередніх етапах дослідження стану та розвитку бізнес-структур;
- характерний взаємозв'язок з функціями галузевого регулювання: планування, прогнозування, бюджетування, моніторинг і контролінг;
- забезпечує формування обґрунтованих результатів дослідження;
- взаємний взаємозв'язок з елементами планування та прогнозування на галузевому рівні;
- сегментація результатів діяльності бізнес-структур національної економіки;
- поєднання з функціями контролінгу;
- дозволяє передбачити та запобігти появі порушень або негативних явищ у розвитку бізнес-структур.

Зазначимо, що діагностичний аналіз – це цілісна система наукових знань і область практичної діяльності, яка забезпечує дослідження індикаторів та параметрів, які характеризують діяльність бізнес-структур, для виявлення обставин, що впливають на її стан та розвиток.

Діагностичний аналіз бізнес-структур є одним із видів аналізу, який має свою концептуальну та теоретико-методологічну підтримку. Відрізняється він змістом, метою, предметом, об'єктом, завданнями та методами. Включає в себе цілісну систему прогресивних способів

діагностики, які на базі системного підходу відокремлюють причинно-наслідкові зміни, які відбуваються серед бізнес-структур у кількісному й якісному виміру впливу факторів або процесів на визначені зміни та інвестиційно-інноваційний розвиток бізнес-структур національної економіки.

Методологія діагностичного аналізу бізнес-структур забезпечує послідовне цілеспрямоване поглиблене проникнення у суть організаційно-господарських процесів:

- дослідження ступеня впливу керуючих параметрів на поведінку і стан господарської системи бізнес-структур;
- аналіз робочих параметрів процесів забезпечення;
- аналіз робочих параметрів виробничих процесів;
- системні дослідження організаційно-економічних параметрів, найважливіших властивостей господарської системи та режиму її функціонування;
- виокремлення характерних ознак організації галузевої системи управління;
- факторний аналіз об'єктів аналізу;
- сегментний аналіз бізнес-структур;
- структурний аналіз окремих галузевих елементів і комунікаційних зв'язків;
- формування інформаційно-аналітичної бази результатів дослідження;
- економіко-математичне моделювання розвитку бізнес-структур.

Індикатори діагностичного аналізу мають якісну та кількісну орієнтацію співставлення фактичних показників із запланованими, що дозволить визначити відхилення, дослідити їх причини та фактори впливу.

Результати діагностичного аналізу забезпечують інформаційно-аналітичне об'єктивне підґрунтя для прийняття ефективних рішень щодо поточного та стратегічного розвитку бізнес-структур в умовах глобалізації та інтеграції у міжнародне середовище.

Зауважимо, що діагностичний аналіз бізнес-структур повинен займати особливе місце. Попередньо знаючи і оцінюючи абсолютні або відносні відхилення у відповідних процесах і сегментах, знаючи причини та форми їх прояву, фактори впливу можливо з урахуванням

вірогідності визначити характер, місце і період виникнення відхилень від заданих параметрів діяльності бізнес-структур.

Діагностичний аналіз забезпечує обґрунтування оперативних, тактичних або стратегічних рішень щодо розвитку бізнес-структур у національному макроекономічному середовищі. Необхідно також відмітити, що діагностичний аналіз базується на принципах порівняння, єдності оцінки та синтезу, прогресивності, виділенні провідного сегмента, системності, варіативності, фактору часу і використовує аналітичну інформацію, яка спрямовується на динамічний розвиток та диверсифікацію окремих процесів.

Сучасні інтеграційні процеси та транспарентність національної економіки спонукають до використання діагностичного аналізу бізнес-структур для отримання структурованої, об'єктивної та обґрунтованої різнопланової аналітичної інформації, що дозволить прогнозувати розвиток бізнес-структур.

РОЗДІЛ 34

БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЕКСПАНСІЇ МІЖНАРОДНИХ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Ломачинська І.А.*

*магістр,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Гриценко С.М.*

У структурі світового готельного бізнесу виділяють два основні сегменти: незалежні підприємства та операційні ланцюги (мережі). Готельні мережі або «готельні ланцюги» – «форма об'єднання готельних підприємств з метою забезпечення економічної ефективності діяльності та конкурентноздатності на ринку послуг за рахунок високої якості обслуговування (на основі розробки та дотримання власного стандарту якості)» [1, с. 260]. Готельні мережі набули важливого значення в розвитку сучасного готельного бізнесу та являють собою найбільш поширену форму управління готелями у світі. Вони дозволяють просувати на світовий туристичний ринок високі стандарти обслуговування, сприяють підтримці готельного бізнесу в цілому.

Створення готельних мереж відбувається в межах інтеграційних процесів у сфері світової готельної індустрії, що обумовлено наступними об'єктивними причинами:

По-перше, невід'ємною умовою успішної діяльності об'єкту готельних послуг є забезпечення його стабільного завантаження. У зв'язку з цим кожна мережа має власну систему бронювання, орієнтовану на першочергове завантаження готелів, що входять до неї. Система готельного бронювання сама схильна до інтеграційних процесів,

зокрема до систем онлайн-бронювання. З огляду на високу вартість системи бронювання та її включення в системи-агрегатори незалежний готель не може собі цього дозволити.

По-друге, формування якісного готельного продукту залежить від безлічі факторів, зокрема оформлення інтер'єру, якості обладнання, рівня кваліфікації персоналу, забезпечення безпеки проживаючих та їх майна, ін. Тому міжнародні готельні мережі мають власні нормативи та стандарти оснащення приміщень, а також технології та стандарти обслуговування. Для відповідності нормативам і стандартам готелі змушені вдаватися до створення великих централізованих спеціалізованих підприємств, які забезпечують постачання готелів, виробництво і ремонт обладнання та меблів. Витрачати значні суми коштів на ці цілі у змозі лише великі готельні мережі.

По-третє, орієнтація готелів на підвищення рівня завантаження, пошук нових клієнтів і збереження наявних зумовлює необхідність регулярного системного дослідження, моніторингу та аналізу кон'юнктури ринку готельних послуг, клієнтури, готелів-конкурентів, проведення активної рекламної і збутової політики, що вимагає використання значних фінансових, інформаційних і людських ресурсів.

Тенденція створювати готельні об'єднання набула бурхливого розвитку у США, хоча першим готельним ланцюгом у світі прийнято вважати європейську мережу Cesar Ritz. Протягом 1950-1960-х рр. почали свою діяльність найбільші готельні ланцюги світу та були впроваджені перші готельні стандарти обслуговування клієнтів. Бурхливе зростання ланцюгів відбулося після того, як головні з них – Statler, Hilton, Sheraton, Holiday Inn – почали стрімко розвиватися. Відбулася трансформація готельної справи з індустрії малих підприємств, що знаходяться зазвичай в приватному володінні та управляються на незалежній основі, в сучасну мережеву готельну індустрію. Для цих цілей стали запрошувати фахівців міжнародної мережі («пряме» управління) або залучати тільки бренд, а управління здійснювати самостійно (покупка франшизи).

У кінці XX ст. індустрія мережевої гостинності досягла свого розвитку. Лідерами в цій галузі стали США і Європа. Масовий розвиток міжнародних мережевих компаній спостерігається з посиленням процесів глобалізації світової економіки. Сьогодні серед найбільших міжнародних готельних мереж з'являється все більше компаній азійського

походження. Журнал Hotels щороку складає рейтинг 325 найбільших міжнародних готельних компаній. Лідером вже багато років залишається Marriott International. Втім у 2018 р. другою мережею стала Jin Jiang International після придбання Radisson Hotel Group та Radisson Hospitality AB, хоча ще у 2017 р. мережа займала 5 місце. В результаті він перевершив Hilton, який до цього був на другому місці. Окрім того, у рейтингу з'явився новачок, який зайняв зразу 8 місце – Oyo Hotels & Homes (Індія).

Сучасні міжнародні мережеві готельні компанії мають величезний досвід взаємодії з клієнтами, підтримки мережевого бренду, формування лояльності до бренду, забезпечення високих стандартів обслуговування та впровадження інноваційних інструментів маркетингу.

Мережева форма організації готельного бізнесу традиційно більшою мірою характерна для сегменту готелів високого класу – категорії 4*-5*. Це можна пояснити тим, що готелі цієї категорії потребують гарантії того, що кожен із них відповідає найвищим стандартам обслуговування. І саме мережева форма організації бізнесу здатна створювати, розвивати і здійснювати трансферт між учасниками мережі необхідних для подібних гарантій компетенцій, що підвищує конкурентоспроможність мережі в цілому і кожного учасника окремо.

Традиційно мережеві готельні компанії переважно орієнтовані на певний сегмент споживачів, хоча сьогодні спостерігається тенденція, коли мережі з метою розширення кола клієнтів не бажають зосереджуватися на одному сегменті ринку і застосовують стратегію диференціації. Так, компанія Marriott створила кілька брендів, кожен з яких орієнтований на певну категорію споживачів: «Senior Living Services» – для літніх людей, «Conference Centers» – для конгресменів і бізнес-клієнтів, «Residence Inn» – для тих, хто зупиняється в готелях на досить тривалий період часу й ін.

В процесі розвитку міжнародних готельних мереж сформувалися три базові бізнес-моделі їх експансії [4].

Перша бізнес-модель відповідає формі традиційного (класичного) готельного ланцюга. Вона передбачає створення міжнародної мережі з абсолютно ідентичними об'єктами готельної нерухомості, які, незалежно від місця розташування готелю, часто не відрізняються один від одного за дизайном, концепцією F&B (Food&Beverage),

Таблиця 1. **ТОР-15** рейтингу **325** найбільших міжнародних готельних компаній

2018 ранг	2017 ранг	Компанія	Країна	2018 номерний фонд	2018 кількість готелів	2017 номерний фонд	2017 кількість отделів
1	1	Marriott International	Bethesda, Maryland USA	1,317,368	6,906	1,195,141	6,333
2	5	Jin Jiang International Holdings Co. Ltd.	Shanghai, China	941,794	8,715	680,111	6,794
3	2	Hilton	McLean, Virginia USA	912,960	5,685	856,113	5,284
4	3	InterContinental Hotels Group	Denham, England	836,541	5,603	798,075	5,348
5	4	Wyndham Hotels & Resorts	Parsippany, New Jersey USA	809,900	9,200	753,161	8,643
6	6	AccorHotels	Paris, France	703,806	4,780	616,181	4,283
7	7	Choice Hotels International	Rockville, Maryland USA	569,108	7,021	521,335	6,815
8	-	Oyo Hotels & Homes	Gurugram, India	515,144	17,344	-	-
9	9	Huazhu Group Ltd. (formerly China Lodging Group)	Shanghai, China	422,747	4,230	379,675	3,746
10	8	BTG Hotels Group Co.	Beijing, China	397,561	4,049	384,743	3,712
11	10	Best Western Hotels & Resorts	Phoenix, Arizona USA	295,849	3,618	260,015	3,324
12	12	GreenTree Hospitality Group	Shanghai, China	221,529	2,757	190,807	2,289
13	11	Hyatt Hotels Corp.	Chicago, Illinois USA	208,297	852	204,485	779
14	15	Dossen International Group	Guangzhou, China	199,042	2,247	105,951	1,087
15	14	G6 Hospitality	Carrollton, Texas USA	123,162	1,422	124,739	1,417

Джерело: [3]

обслуговуванням, атмосферою, стандартами hardware (тип меблів і аксесуарів), обладнанням та зовнішнім виглядом номерів. Прикладами успішного використання цієї бізнес-моделі є мережі Hilton, Astoria, Marriott, Four Seasons, Ritz-Carlton, Corinthia.

Стратегічним пріоритетом класичних готельних мереж є спрямованість на високі темпи експансії і відкриття максимально можливої кількості готелів, формування розгалуженої мережі, забезпечуючи максимальну репрезентативність у всіх географічних точках світу. При цьому, чим більше масштаби готельної мережі, тим менше сенсу управляти мережевими готелями, що перебувають у власності. У випадку великої міжнародної готельної мережі доцільніше інвестувати ресурси лише в розвиток бренду.

Особливістю готельної мережі, яка розвивається на основі бізнес-моделі, що відповідає формі традиційного (класичного) готельного ланцюга, є пошук вже побудованих об'єктів готельної нерухомості з уже існуючим власником, високий рівень стандартизації, позитивний ефект від масштабу, контроль співвідношення попиту і пропозиції на готельному ринку конкретного географічного регіону, прив'язка до конкретного цільового сегменту споживачів, активна співпраця на локальному ринку зі стратегічними партнерами, які не є прямими партнерами.

Основними недоліками цієї бізнес-моделі є відсутність реального контролю за діяльністю оператора, наявність конфлікту інтересів між власником мережі і оператором, що обумовлює агентські витрати. Недоліком є й те, що «гонка» за кількістю готелів призводить до того, що об'єкти нерухомості доводиться купувати за завищеною ціною або самі об'єкти не відповідають всім необхідним вимогам.

Друга бізнес-модель в більшій мірі відповідає концепції «колекції готелів». Це передбачає створення готельної мережі особливого роду, в якій кожен готель унікальний, має своє ім'я, відображає унікальну атмосферу, культуру географічної точки, в якій він розташований, характер і історію країни, в якій він знаходиться. Концепцію «колекція готелів» обирають й мережі «дизайнерських готелів», де не немає не лише жодного однакового готелю, але й номеру. Втім всі готелі мережі об'єднують високі стандарти дизайнерських та архітектурних рішень, багаті інтер'єри, найвищий рівень обслуговування та комфорту, чітко

прописані стандарти і процедури обслуговування гостей, краще місце розташування готелю в рамках локального регіону й ін. Колекція готелів не передбачає будівництва власних готелів – в цьому немає ніякої необхідності. Стратегія вибірковості у відкритті нових готелів істотно спрощує процес пошуку і придбання об'єктів готельної нерухомості – набагато простіше купувати вже існуючі унікальні об'єкти, що істотно скорочує термін окупності. Такі готельні мережі припускають досить децентралізовану структуру управління. Готелі мережі управляються локально і потребують високопрофесійний менеджмент. Логіка розвитку мережі – слідувати за туристами, які є цільовим сегментом даної готельної мережі, відстежувати найбільш часто відвідувані маршрути, міста даним сегментом і саме в цих географічних точках створювати неодмінно найкращі готелі під брендом мережі. Найважливіше завдання подібних мереж – зростання кількості повторних візитів. Успішними прикладами бізнес-моделі є Rocco Forte Hotels, Grecotel, Orient Express Hotels, Trains&Cruises.

Отже, пріоритетним завданням готельної мережі, яка обирає другу бізнес-модель, є інтенсивне зростання за рахунок залучення в колекцію готелів з унікальним і висококласним сервісом, неповторною атмосферою. Процес створення такої мережі, в порівнянні з традиційним ланцюгом, носить більш довгостроковий характер. Експансія здійснюється більш якісно, але більш повільними темпами. Відповідно, з точки зору меж сама мережа менше по географічній розгалуженості і кількості готелів в своєму складі. Виходячи на нові географічні ринки, колекція готелів ставить перед собою завдання стати лідером в обраному географічному регіоні з тим, щоб готель під брендом мережі, з точки зору кінцевих споживачів, став абсолютним лідером на локальному готельному ринку. Модель ефективно поєднує в собі індивідуалізований підхід до кожного окремого гостя з перевагами великої організації з жорстким фінансовим контролем і комплексними системами маркетингу. В результаті переваги мережевої форми організації в бізнес-моделі, заснованій на «колекції готелів», на відміну від традиційної мережі, виникають вже як результат певних стратегічних рішень по створенню колекції готелів.

Третя бізнес-модель – це варіант, що поєднує характеристики перших двох. Мережа використовує модель «колекції готелів» і

розвивається в рамках обмежених географічних регіонів, здійснюючи інтенсивне зростання. Для досягнення репрезентативності в обраних стратегічних регіонах мережа здійснює активний пошук стратегічних партнерів, які, в свою чергу, потребують виходу на ті ринки, де вже присутня готельна мережа. При виборі відповідних об'єктів нерухомості мережі вкрай вибіркові. Потенційно готель повинен відповідати певним вимогам: бути унікальною з архітектурної точки зору, перебувати в трійці-четвірці кращих готелів в рамках заданого географічного регіону. Втім, здійснивши вибір об'єктів нерухомості, мережа не диктує власникам умови з приводу того, які зміни необхідні з точки зору hardware готелю. При цьому готелі мережі не є власністю компанії. А, отже, основою цієї бізнес-моделі є готельний менеджмент, тобто стратегічне і оперативне управління готелями, інвестування в розвиток мережевого бренду. Цю бізнес-модель реалізують Kempinski, Orient Express Hotels, Trains and Cruises

Кожна з представлених бізнес-моделей має свої переваги і недоліки, а, отже, не можна визначити найкращу або найгіршу. При виборі слід урахувувати наявність ресурсів та потенціал щодо їх залучення, життєвий цикл розвитку готельної мережі, рівень розвитку готельного ринку; очікування споживачів; макроекономічне середовище й ін.

В кінці XX ст. – на початку XXI ст. розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ) обумовлює трансформацію господарських відносин, що не могло не вплинути на процес виробництва, розподілу, обміну та споживання готельного продукту. В результаті відбувається модернізація й бізнес-моделей експансії міжнародних готельних мереж.

Перш за все, в результаті віртуалізації з'являються онлайн-сервіси, які дозволяють без посередників (peer-to-peer, или p2p) бронювати готелі та орендувати житло, зокрема Airbnb і Booking.com. Це призводить до того, що індивідуальний і корпоративний попит на готелі знижується, зростає надлишок готелів, які працюють за офлайн-системою. Більш того, дослідження [5] демонструють, що користувачі онлайн-сервісів в цілому більше задоволені досвідом, ніж ті, хто користується традиційними послугами. При цьому на створенні онлайн-платформ ці компанії не зупиняються – так Airbnb вийшла на ринок традиційних готелів, придбавши Hotel Tonight Inc – компанію,

яка пропонує номери в готелях зі знижками, а Booking.com пропонує бронювати розміщення не лише в готелях, а й в інших видах житла.

Онлайн-бронювання готелю – автоматизоване бронювання через інтернет, минаючи людський фактор. Основними перевагами для клієнта є: постійний доступ до бронювання – 24 години на добу 7 днів на тиждень; моментальне бронювання – не потрібно чекати (економія часу); економія грошей – ціни в інтернет-букінгу завжди дешевше, ніж в агентстві і, як правило, менше, ніж на стійці. Хоча все це може залежати від країни, в якій бронюється номер, сезону та часу бронювання. Економлять замовники ще й на міжміських і міжнародних переговорах з менеджером готелю.

Системи Інтернет Бронювання (ADS) з'явилися на ринку в кінці XX ст. На сьогодні існують тисячі подібних сайтів, які пропонують послугу онлайн-бронювання, зокрема Expedia.com, Orbitz.com, HRS.com, Travelocity.com, Hotels.com, Priceline.com, Booking.com, Horse24.com. Є й вітчизняні системи, наприклад, Nezabarom.ua. Однак безперечним лідером є Booking.com, який достатньо агресивно поводить себе на ринку, вкладає великі кошти у розвиток, диктує моду в сфері онлайн-бронювання. Bookings.nl був куплений Priceline Group в 2005 р. за 133 млн дол. США. В 2006 р. компанія об'єднала Bookings.nl і Active Hotels і створила Booking.com – бренд, який змінив хід історії онлайн-туризму. Купівля Booking компанією Priceline – одна з найбільших і вигідних угод в сфері інтернет-технологій і туризму. Компанії також належать сервіси Agoda, Kayak, Cheapflights, Rentalcars, Momondo, Mundi, Opentable. Оскільки популярність Booking.com значно перевищила популярність інших активів Priceline, то у лютому 2018 р. було вирішено змінити її ім'я – Priceline Group стала називатися Booking Holdings.

У Booking.com, підрозділі групи компаній Booking Holdings Inc (NASDAQ: BKNG), сьогодні працює понад 17 тис. чоловік у 180 офісах в 70 країнах світу. Сайт та мобільні додатки Booking.com працюють на 43 мовах, пропонують вибір з більш ніж 29 млн заявлених одиниць розміщення, включаючи понад 6,2 млн будинків, апартаментів та ін. унікальних варіантів житла, і охоплюють понад 155 тис. напрямків у 228 країнах і територіях по всьому світу. Кожен день через сервіс бронюють більш 1,5 млн номероночей.

Серед чинників успіху Booking.com слід відзначити постійний розвиток (кожні 5-10 хвилин на сайті впроваджуються ті чи інші новації), створення окремої стратегії для кожного ринку, вміння адаптуватися до динаміки ринку, вміння розставляти пріоритети і вчасно закривати напрямки бізнесу, які не приносять очікуваних результатів. Не зважаючи на позиції лідера, Booking.com поводить на ринку агресивно – давно є рекламодавцем № 1 у Google.

Booking активно реалізує стратегію інтеграції з іншими компаніями. У 2018 р. Booking Holdings, якому належать Booking.com, Agoda.com і інші сервіси для бронювання готелів, підписала угоду про стратегічне партнерство з сервісом для виклику таксі Didi Chuxing і сервісом Grab. Booking Holdings інвестував в Didi 500 млн дол. США, але фінансування не грає великої ролі – лише в кінці 2017 р. компанія залучила 4 млрд дол. і зараз на її балансі кілька мільярдів доларів. В результаті угоди Booking.com та інші сервіси холдингу будуть пропонувати своїм користувачам послуги Didi при бронюванні готелів в країнах присутності агрегатора таксі. Користувачі Didi зможуть бронювати готелі через Booking.com і Agoda.com всередині основного додатка. Партнерство з Booking Holdings важливо для Didi в умовах міжнародної експансії – в 2018 р. сервіс вийшов на ринки Мексики, Австралії, Тайваню, а також придбав бразильський райдшерінг-стартап 99 і оголосив про плани по запуску в Японії. В Grab було інвестовано 200 млн дол. США. Це сервіс, який працює в восьми країнах Південно-Східної Азії і пропонує користувачам такі послуги, як таксі, доставка їжі і посилок, грошові перекази, мікрокредити. Компанії також належить бізнес Uber в Південно-Східній Азії. В 2019 р. система інтернет-бронювання готелів Booking.com уклала стратегічне партнерство з блокчейн-платформою Travaal, надавши останній базу своїх об'єктів розміщення.

Якщо по суті Booking.com створений для того, щоб забезпечувати заповнюваність готелів, то Airbnb (онлайн-платформа для короткострокової оренди житла) є прямим конкурентом готелів. Перевага Airbnb полягає в тому, що сервіс дозволив мандрівникам жити там, де й місцеві жителі – у безпосередній доступності до кращих ресторанів, барів, музеїв і т.п. Для ділових поїздок людина швидше віддасть перевагу готельному продукту. Airbnb ж за приємну ціну пропонує відчуття себе місцевим, до того ж забезпечуючи додатковий дохід жителям

міста. Сьогодні Airbnb вже обслуговує понад 300 млн мандрівників більш ніж в 100 тис. міст усього світу. Airbnb має більше доступних номерів, ніж будь-яка готельна мережа в світі. В 2020 р. компанія планує здійснити перше публічне розміщення акцій.

Істотний негативний вплив на готелі з боку Airbnb був неминучим через постійно зростаючого пропозиції і низькі витрати входження операторів Airbnb. На першому етапі міжнародні готельні мережі не приділяли значної уваги Airbnb як конкуренту, оскільки більше половини користувачів платформи – особи до 35 років, 90% бронювань пов'язані з туризмом, в той час, як мережева організація готельної діяльності орієнтована переважно на продукт категорії 4*-5*. Втім влітку 2019 р. з'являється Airbnb Luxe, який представив 2000 нових пропозицій, що пропонують гостям можливість зупинитися в деяких з найбільш екстравагантних будинків світу – від цілих островів до середньовічних замків і особняків, прикрашених водними гірками, черепами динозаврів. Середня ціна на розкішний лістинг становить 14 тис. дол. на тиждень, але може доходити до 1 млн дол. США за приватний атол біля Таїті (21 бунгало і 50 місцевих співробітників). Таким чином Airbnb почав розширювати цільові групи клієнтів послуги розміщення, змінюючи стартову концепцію, орієнтовану на забезпечення доступним житлом всіх мандрівників.

Airbnb обрала стратегію створення повнофункціональної компанії, активно використовуючи брендування апартаментів, купівлю компаній з надання туристичних послуг. Airbnb активно удосконалює свої продукти для бізнес-андрівників. Вона не тільки запустила сайт для бізнес-туристів, а й дає чіткі інструкції господарям житла, допомагаючи їм зробити свої апартаменти придатними для ділових поїздок. Компанія розробила підрозділ, призначений для корпоративних туристів, який вже залучив 400 тис. компаній, і, крім того, він очолив раунд фінансування в розмірі 160 млн дол. США для Lyric – стартапу з оренди розкішних автомобілів, який обслуговує ділових туристів, пропонуючи такі готельні послуги, як прибирання номерів і цілодобова робота служби підтримки. Серед інших напрямків – розробка пристрою, який забезпечує туристів надійним інтернет-з'єднанням, а також боротьба з індустрією гостинності та судовими позовами проти компанії.

Отже, в результаті розвитку системи онлайн-бронювання посилюється конкуренція готельних мереж за клієнта, як серед подібних готелів і мереж, так і з альтернативними продуктами (оренда квартир, апартаментів, будинків) і системами надання послуги (спільне споживання). Дослідження, проведене в 2017 р. показало, що 35% туристів планує в 2018 р. зупинитися в більш неформальних об'єктах розміщення [6]. За період з 2010 р. по 2015 р. частка мандрівників в США, які віддають перевагу приватним квартирам, збільшилася в 4 рази. Це ще раз доводить, що попит на варіанти, відмінні від готелів, достатньо високий і зростає. Крім того, готелі вимушені завчасно закладати у ціну готельного продукту комісійні за бронювання, які сплачуються платформам-агрегаторам, та втрачають контроль над ціноутворенням, оскільки існують вимоги щодо паритету цін. І головне – готелі втрачають безпосередній зв'язок з клієнтом. Більш того, системи онлайн-бронювання отримують можливість разом із клієнтами створювати новий готельний продукт за рахунок збору даних на сайтах та їх обробки, забираючи цю функцію у готелів, що дозволяє їм отримати ще одну конкурентну перевагу. Хоча саме клієнт отримує найбільшу вигоду в результаті цього, оскільки послуга стає все більш персоналізованою.

Стрімкий розвиток систем онлайн-бронювання має неоднозначну оцінку з боку регулюючих органів, оскільки крім того, що це негативно впливає на завантаженість готелів і розвиток місцевої готельної індустрії, може призводити до зростання цін на місцевих ринках нерухомості, а бюджети недоотримують податкові надходження. Крім того, часто сервіси звинувачують у недобросовісній конкуренції. Втім однозначної думки щодо їх регулювання ще не склалося: деякі країни обмежують їх розвиток (особливо Airbnb) на своїй території (Південна Корея, Китай, Сінгапур, Іспанія, Нідерланди, Німеччина та ін.) через захист національних виробників послуг і небажання ділити можливі економічні вигоди з іноземною компанією. Інші країни, наприклад Японія, навпаки заохочують розвиток шерінгового сервісу з метою забезпечення високого рівня розвитку інфраструктури, необхідної для розміщення іноземних туристів, встановлюючи більш лояльні вимоги по оподаткуванню, стандартам якості, питань безпеки.

Новітні тенденції не могли не вплинути на поведінку міжнародних готельних мереж. Так, наприклад, у 2015 р. мережа Hyatt придбала

частку в британському стартапі Onefinestay, який спеціалізується на короткостроковій оренді елітних котеджів, що відповідають всім вимогам готельних стандартів. У 2016 р. Hyatt запропонувала проект «Вільна колекція «Hyatt» як «колекцію поїздок, а не просто готелів», що передбачає включення у пропозицію не лише розкішних готелів з власною назвою, власною історією, «багатим соціальним досвідом», а й, наприклад, річні круїзи та інші розваги. Приблизно в цей же час найбільший в світі готельний оператор Wyndham придбав за 53 млн дол. США Love Home Swap – стартап із Лондона, який дав можливість туристам обмінюватися своїми будинками на час відпустки. А InterContinental Hotels Group стала партнером норвезького сайту stay.com, який надає рекомендації від місцевих жителів. Marriott стала першою серед готельних мереж у США, яка створила власний сервіс короткострокової оренди житла, і вже з середини 2019 р. пропонує близько 2000 дорогих будинків на 100 ринках США, Європи та Латинської Америки. Користувачі нового сервісу зможуть брати участь в програмі лояльності: накопичені бали можна буде використовувати при бронюванні номерів в 29 брендах, що належать Marriott, у тому числі Sheraton і Ritz-Carlton. До цього у квітні 2018 р. Marriott разом з британським сервісом Hostmaker запустив такий пілотний проект в Європі. Зараз він здає 340 квартир в Парижі, Римі, Лісабоні, Лондоні. Сегмент оренди житла зацікавив й інших операторів, зокрема Hilton Worldwide Holdings і Hyatt Hotels.

Отже, розвиток бізнес-моделей експансії міжнародних готельних мереж має відбуватися на основі їх партнерства з платформами онлайн-бронювання об'єктів розміщення, компаніями спільного проживання, а не конкуренції. Частка власності у міжнародних готельних мережах має зменшуватися, оскільки інвестиційні вигоди знижуються, а, отже, домінуючими механізмами мають бути контракти на управління, лізинг, франчайзинг. При цьому готельним мережам важливо зберегти стандартизацію і високу якість готельної послуги, що є їх безперечною перевагою.

В результаті діджиталізації зростає популярність і поширення Інтернету, смартфонів, планшетів, і, як наслідок, з'являються нові господарські операції, а деякі з тих, що існували до цього, зникають. В результаті відбувається модернізація бізнес-моделей розвитку

готелів. Зокрема, необхідними складовими готельного бізнесу, поряд з системами онлайн-бронювання, на сьогодні є: просування готельних послуг в соціальних мережах, веб-сайт як комунікаційний простір готелю, онлайн-маркетинг, мобільний маркетинг, контекстна реклама, стрічка спеціальних пропозицій, управління репутацією у мережі, event-маркетинг, тематичні портали (туристичні, весільні, SPA й ін.), програми лояльності, розвиток додаткових послуг, розвиток нових видів туризму й ін.

Мобільний додаток сьогодні гармонічно вписується в ритм життя будь-якого туристу. У міжнародних готельних мережах сьогодні мобільні додатки – обов'язкова умова зручності їх гостей. Це не може бути стандартне онлайн-бронювання, оскільки вигідніше користуватись додатком-агрегатором. Отже, мобільний додаток готельної мережі має надавати унікальні послуги і персональні «настройки», наприклад, особистий check-in; Digital Key; «мобільний консьєрж»; «розумний номер»; онлайн-магазин готельної мережі та онлайн-заказ SPA-послуг або послуг ресторану; туристичну інформацію та її інтеграцію з сервісом інтерактивних карт, що дозволить показати гостю всі туристичні об'єкти (бари, ресторани, клуби, пляжі, музеї); інтеграцію з основними соціальними мережами (Facebook, Twitter та ін.), що дозволяє гостю поділитися інформацією або думкою про цей готель зі своїми друзями, поставити «лайк», розмістити «пост» або «твіт». Також додатки дозволяють агрегувати думки клієнтів щодо конкурентоспроможності готельної послуги через онлайн-опитування, контролювати і оптимізувати роботу персоналу за рахунок модуля статистики, що, окрім того, дає можливість скорегувати комунікацію і сфокусувати увагу гостей на потрібних розділах додатку.

Такий програмний продукт досить дорогий в реалізації. Це пояснюється складною технологією виробництва, рідкісними кваліфікованими кадрами і довгим періодом виробництва мобільного додатку. Поряд із цим, вони створюють нові джерела доходу для готелю, зокрема за рахунок вбудованого онлайн-магазину, через який реалізуються товари, представлені в сувенірному магазині готелю, послуги SPA-центру; зниження витрат на персонал, друк промо-матеріалів й ін. Крім того, рекламні можливості програми дозволяють залучати комерційних партнерів для отримання додаткового прибутку, оскільки вона може

розглядатися як вузькоцільовий рекламний майданчик. Також інтеграція з системами бронювання, наприклад, з booking.com, створює додатковий канал припливу відвідувачів і збільшує заповнюваність готелю.

Прикладом новітньої бізнес-моделі розвитку міжнародної готельної мережі, яка вже врахувала сучасні тенденції ринку та його цифровізації, є компанія Oyo Hotels&Homes (Індія). У 2018 р. вона увірвалась в рейтинг HOTELS' 325 і зайняла 8 місце серед найбільших готельних компаній світу [3]. Сьогодні компанія є першою у світі за кількістю готелів у мережі, розвитком мережі орендованих та франчайзингових готелів, будинків та житлових приміщень. До 2023 р. ОУО планує збільшити кількість номерів до 2,5 млн по всьому світу.

Заснована в 2013 р. ОУО спочатку включала бюджетні готелі, але протягом шести років стартап розширився по всьому світу, залучивши тисячі готелів, будинків, мільйони номерів у сотнях міст Індії, Малайзії, ОАЕ, Непалу, Китаю, Бразилії, Великобританії, Філіппін, Японії, Саудівської Аравії, Шрі-Ланки, Індонезії, В'єтнаму, США та ін. У результаті ОУО надає своїм клієнтам послуги у 80 країнах світу. З 2019 р. сервіс доступний в США, де компанії належать 7,5 тис. кімнат у 60 містах країни. В лютому 2019 р. ОУО розпочала свою діяльність в Японії в рамках спільного підприємства з Yahoo! Японія.

Головна ідея ОУО – створення онлайн-сервісу, який би дозволив мандрівникам отримувати доступ до стандартного житла. Портал отримав назву Oravel Stays і спочатку був повною калькою Airbnb. Втім проект виявився неуспішним. Однак саме стандартизація номерів, якості, ціни дозволило ОУО Rooms швидко завоювати ринок. В результаті ОУО – це одночасно онлайн-платформа для оренди житла по типу Airbnb і сайт для бронювання готелів подібно Booking.com, яка пропонує мережу стандартизованих і гранично дешевих готелів з адекватним сервісом, Інтернетом і обов'язковим сніданком. Практично ні один готель ОУО не будувала, вона об'єднала тисячі дрібних готелів, які не мали власного бренду. ОУО співпрацює з власниками готелів, допомагає їм здійснити покращення – від душових до меблів і постільних аксесуарів, забезпечуючи їх стандартним набором різноманітних послуг і навчаючи співробітників. У компанії працюють сотні людей, які оцінюють об'єкти нерухомості по 200 різним пунктам, від якості матраців і близьки до температури води. У стандарт увійшли

чиста постільна білизна та рушники, ванні кімнати з сучасною сантехнікою, кондиціонер, телевізори, Wi-Fi і гарантований сніданок. Для включення в сервіс ОУО більшості готелів необхідно провести ремонт, який традиційно займає до місяця. В окремих випадках ОУО навіть надає персонал для готелів.

ОУО запровадила систему зміни цін, яка підвищує заповнюваність і таким чином збільшує дохід власників готелів. На сайті бронювання готелів вартість номеру починається з 25 дол. США за ніч. При цьому ОУО вносить багато змін в свої ціни кожен день в залежності від попиту, пори року і навіть погоди. В результаті номерний фонд завжди заповнений, але клієнти часто платять менше очікуваного. Також у деяких містах відкрилося так багато ОУО, що висока щільність негативно впливає на заповнюваність готелів у низький сезон.

Якщо раніше компанія організовувала партнерські відносини з готелями, орендувала деякі номери і продавала їх під власним брендом, то з 2018 р. ОУО співпрацює з готелями виключно на умовах франчайзингу. В результаті 90% доходів компанія отримує саме від франшизи. Це також обумовило перехід на модель доходів на основі комісійних – в середньому 22% від вартості послуги, що надають партнери. Партнери і постачальники послуг не можуть бути співробітниками ОУО.

Інвесторами ОУО є SoftBank Group, Greenoaks Capital, Sequoia India, Lightspeed India, Hero Enterprise, Airbnb та China Lodging Group. У 2019 р. інвестором став і Airbnb. У жовтні 2019 р. мережа додатково залучила 1,5 млрд дол. США. Засновник Р. Агарвал додатково вклав у нові акції 700 млн дол., а інші 800 млн – Vision Fund японської SoftBank Group, Lightspeed Venture Partners та Sequoia India. В межах цієї угоди вартість мережі оцінена в 10 млрд дол. США [7].

ОУО як бренд забезпечує послуги з єдиною якістю і ціною, інвестуючи в маркетинг і управління поліпшенням якості готелів, що знаходяться під його контролем. ОУО прагне поліпшити професійне управління активами, розміщенням, загальними стандартами обслуговування. ОУО бере на себе відповідальність за досвід клієнта і враховує всі вимоги, які можуть у нього виникнути. Крім того, команда інженерів-будівельників компанії проводить необхідні будівельні та ремонтні роботи для невеликих готелів без бренду і підвищує їх до якісних житлових площ. Завдяки своїм потужним каналам розподілу,

як онлайн, так і офлайн, OYO допомагає власникам активів формувати попит і керувати ним, що має вирішальне значення для побудови успішного бізнесу. Сильна орієнтація OYO на нарощування операційного потенціалу за рахунок інвестицій в технології і талановитих співробітників дає компанії можливість щомісяця додавати в свою мережу більше 80 тис. приміщень у всьому світі, що є ключовим фактором її швидкої міжнародної експансії.

Сьогодні OYO використовує мультибрендовий підхід, який дозволяє охопити максимальну кількість цільових груп споживачів. Він постійно розширюється і сьогодні включає:

- OYO Townhouse – готель по сусідству: готелі середнього класу для міленіумів, які надають преміальні номери економ-класу, як правило, за моделлю Smarter Rooms з наявністю Netflix, систем «розумний будинок» і «розумне меню»; окрім розміщення, пропонує послуги цілодобового кафе, лаунжа, Smarter Spaces, магазину роздрібною торгівлі;

- OYO Home – управління орендою житла: від віл, апартаментів, бунгал до фермерських будинків;

- OYO Vacation Homes – управління орендою будинків для відпочинку. На початку 2019 р. компанія придбала @Leisure Group, яка управляє будинками, апартаментами, котеджами, парками для відпочинку в Європі. До @Leisure Group входять також бренди Belvilla, DanCenter и Danland;

- SilverKey – корпоративні апартаменти, які більше схожі на будинок, ніж на готельний номер;

- Studio Stays – апартаменти для довгострокової оренди, наприклад, у випадку стажування або для корпоративного проживання;

- Capital O – готелі преміум-класа для бізнес-туристів;

- Palette Resorts – преміальні курорти, ексклюзивний відпочинок на основі найкращого місцезнаходження, якості, ціни – номери, апартаменти, вілли, пляжі, ресторани, SPA й т.п.;

- Collection O – бізнес-готелі середнього класу для корпоративних клієнтів – орієнтовані на потреби вимогливих ділових мандрівників: великі та просторі номери з розкішними меблями, високошвидкісний Wi-Fi, робочі місця в кожній кімнаті, цілодобова їдальня в номері, безлімітним сніданок, послуги і обслуговування клієнтів за вимогою;

- OYO Living / OYO Life – довгострокова оренда житла для міленіумів, студентів, молодих спеціалістів за доступними цінами; можливо як сегмент спільного споживання);

- OYO Flagship – житло, що створює домашню атмосферу і комфорт готелю; унікальними особливостями є привітний персонал, яскраве або тематичне оформлення номерів й т.п.

Серед останніх напрямків розширення OYO – Weddingz.in – співпраця з постачальниками банкетних залів, Wizard – підписка для доступу до ексклюзивних пропозицій, знижок, кешбеку. Розробляється також напрямок управління орендою комерційної нерухомості.

Отже, бізнес-модель OYO – це бізнес-модель, в яку інвестований мінімальний початковий капітал. В основі бізнес-стратегії – залучення готелів без бренду під стандартизовану екосистему бренду OYO Hotels&Homes та забезпечення зв'язку клієнтів із власниками готелів через веб-сайт OYO Rooms та фірмові продукти OYO. Операційна модель OYO передбачає такі елементи, як бізнес-модель готельного агрегатора, 100% франчайзинг об'єктів розміщення, організація готельної мережі під брендом OYO Rooms, стандартне обслуговування готелів-партнерів відповідно до контракту з OYO за стандартами OYO.

В рамках розвитку мережі компанія вперше в галузі разом із найбільш зростаючою страховою компанією Індії ASKO General Insurance запропонувала кожному клієнту при бронюванні проживання в готелях OYO в Індії безкоштовне страхове покриття для захисту від нещасного випадку, втрати багажу, непередбачених медичних витрат на весь період перебування в певному місті, яких понад 300.

Отже, все більше зростає конкуренція міжнародних готельних мереж, які домінували тривалий час, з компаніями, побудованими за принципом економіки спільного споживання. Останні мають більше можливостей розміщувати клієнтів різного цінового діапазону по всьому світу будь-якого типу і на будь-який сегмент ринку, що з самого початку ставить інших учасників ринку в нерівні умови і позбавляє можливості залучати гостей, використовуючи традиційні методи управління. Таким чином, вивчення зміни поведінкових особливостей споживачів, подальша інтеграція інформаційних технологій в повсякденне життя людей, можливість прогнозувати їх подальший розвиток, створення кардинально нових форм і концепції засобів розміщення,

пошук і створення нових каналів просування і продажів, забезпечення кадровим ресурсом, що володіє певним набором компетенції і унікальних знанні, – все це складає основу дій щодо забезпечення конкурентоспроможності учасників міжнародного ринку готельних послуг в умовах глобальної конкуренції в найближчий час.

Не зважаючи на стрімкий розвиток короткострокової оренди житла, готелі будуть продовжувати існувати. Саме забезпечення високого рівня сервісу і є головним фактором їх успішного розвитку. Ні один об'єкт, наприклад Airbnb, не здатний забезпечити суспільний простір у лобі, співробітника, який вітається з клієнтом, можливість звернутися на ресепшен й т.п. Втім слід ураховувати, що з часом все більшу частку попиту на послуги розміщення будуть формувати міленіуми, які вирости «на Airbnb» та «на цифрі».

Література

1. Ринок туристичних послуг. Навчальний посібник. 2-е вид., перероб та доп. К.: «Альтерпрес», 2003. 436 с.
2. Ушаков К. А. Зарубежный опыт гостиничного бизнеса и главные тенденции создания гостиничных цепей. Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т.4. № 2. С. 78-82.
3. Weinstein J. HOTELS' 325. Special report. July/August 2019. URL: <http://www.hotelsmag.com/>
4. Шемракова В. Н. Международные гостиничные сети: закономерности возникновения сетевой формы организации и базовые бизнес-модели. Вестник СПбГУ. 2008. Сер. 8. Вып. 3. С. 85-111.
5. Verhage J. One Wall Street Firm Expects Airbnb to Book a Billion Nights a Year Within a Decade. Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-04-11/one-wall-street-firm-expects-airbnb-to-book-a-billion-nights-a-year-within-a-decade>
6. Компания Booking.com представила новые продукты для владельцев частного жилья на международной конференции Ассоциации владельцев жилья для отпуска (VRMA). 11.11.2018. URL: <http://prohotelia.com/2018/11/propertymanagers-booking-com/>
7. Индийский стартап OYO Hotels and Homes привлек \$1,5 млрд. InVenture. URL: <https://inventure.com.ua/news/world/indijskij-startap-o-yo-hotels-and-homes-privlek-dollar15-mlrd>

РОЗДІЛ 35

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ІНТЕГРАЦІЇ В ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ

*д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Ненно І.М.*

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу та бізнесадміністрування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Грінченко Ю.Л.*

Питання зміни інституціонального дизайну державного регулювання авіаційної галузі в Україні є окремим напрямком досліджень, яке потребує погодження функцій управління по існуючих операціях та посадовій спеціалізації. Окрім цього першочерговим є встановлення пріоритетності безпеки авіаційного простору в умовах створення цінності для споживача послуг авіаційної галузі в Україні. Авіаційна галузь – є галуззю високих технологій, спроможною для генерації високої доданої вартості завдяки наявності ланок технологічного ланцюга всередині. Високотехнологічна галузь – це так звана чиста галузь, яка об'єднує усе виробництво конкретного продукту незалежно від підпорядкування державному регулюванню.

Питання економіки аеропортів розглядаються в роботах Г.С. Диброва, Є.П. Лісіна, А.Н. Хижняк (Dibrov & Lisin & Hyzhnyak, 1989) [1], Ю.Ф. Кулаєва (Kulaev, 2004) [2], А.С. Назаренко (Nazarenko, 2011) [3]. Їхні дослідницькі підходи базувалися на цільовому плануванні роботи, в тому числі забезпеченні фінансово-економічного потенціалу. Аналіз іноземної наукової літератури свідчить про наявність прикладних досліджень з метою вдосконалення системи менеджменту

в галузі в цілому. О.В. Андрєєв та А.І. Козлов (Andreev & Kozlov, 2007) [4] досліджують таку організаційну форму управління як хаб. Д. Гілен, Х.М. Німір та С. Мадрид (Gillen & Niemeier & Madrid, 2006) [5] нерозривно розглядають економіку, політику регулювання та менеджмент аеропортів. А. Грехем (Graham, 2018) [6] аналізує моделі менеджменту аеропортів в контексті регулювання та дерегулювання галузі. Світовий банк формує звіти з економіки аеропортів окремих країн [7]. В таких звітах окреслюються інвестиційні процеси, інституційна структура, державне регулювання діяльності аеропортів. Д. Біггар (Biggar, 2012) [8] обґрунтовує засади регулювання діяльності аеропортів, зокрема саме економічні підходи.

Вагомі здобутки вчених та окрема увага до теми економіки та управління аеропортами потребує додаткових досліджень самої методології та методів оцінювання розвитку аеропортів. Одним з індикаторів визначення попиту на послуги аеропортів є саме наявність клієнтської цінності, яку він створює.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є формування методичного підходу до створення такої цінності для однієї з груп стейкхолдерів – споживачів послуг аеропорту. Мета дослідження обумовила низку виконаних в ньому завдань:

- визначити ключові аспекти діяльності аеропорту в контексті внеску кожного виду діяльності в створення клієнтської цінності;
- окреслити ключові змінні, які характеризують ці види діяльності;
- обґрунтувати методичну основу дослідження;
- алгоритмізувати створення цінності в умовах інституціонального дизайну регулювання авіаційної галузі;
- дослідити кращі практик структурного об'єднання задля створення клієнтської цінності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні зміни, які відбуваються в умовах глобалізації економіки, спричиняють ключові виклики, які приймають аеропорти, що прагнуть займати провідні конкурентні позиції на світовому ринку логістичних послуг. До них відносяться [6, с. 23]:

1. Комерціалізація аеропортів, яка представляє собою зміну ролі аеропорту від транспортного сервісу до комерційного підприємства, яке спирається на бізнес-філософію в управлінні.

2. Приватизація аеропортів. В багатьох випадках приватизація є умовною, бо здійснюється лише передача прав на управління активами. Це включає котирування акцій, впровадження стратегічних партнерств та підписання угод на менеджмент певних структур з компаніями з управління активами.

3. Диверсифікація власності аеропорту. Залучення фінансових та інфраструктурних інвесторів, які мають права власності в різних об'єктах світовою транспортної інфраструктури.

До споживачів послуг аеропорту А.С. Назаренко відносить дві групи стейкхолдерів [3, с. 320] – це авіакомпанії та пасажирів. Стейкхолдери авіаційної галузі, які не безпосередніми споживачами, це підприємства та організації, які знаходяться під впливом зовнішніх екстерналій, та є наслідком працевлаштування, розвитку туризму та торгівлі. Е. Хіменез, Дж. Кларо та Дж. Де Суза (Jimenez & Claro & De Sousa, 2014) [9, с. 948 – 949] вважають, що аеропорти стикаються з конкуренцією за споживача відповідно до наступних предметних областей:

1) Послуги для авіакомпаній, які забезпечують авіаційні доходи, перевезення вантажів та пасажирів. Специфіка співробітництва полягає в тому, що авіакомпанії є впливовішими споживачами, які співпрацюють тільки у разі відповідності вимогам для проведення певного типу операцій. Це і ємність аеропорту, і тарифні ставки, і ефективність та швидкість обслуговування.

2) Зона охоплення аеропорту, комерційний потенціал та попит на послуги аеропортів в даному випадку визначається такими факторами, як мережа напрямків польотів. Особлива така мережа, яка забезпечує безперервне з'єднання; ефективні комунікації, які гарантують легке підключення та доступ до самого аеропорту; зручність розташування та наявність послуг транспортної логістики.

3) Можливість прийому трансферних рейсів. Зазвичай вона забезпечується аеропортами-хабами. Трансферні рейси – це продукт авіакомпаній із розгалуженою мережею рейсів з високою концентрацією польотів. Прийом трансферних пасажирів потребує особливого сервісу, зокрема забезпечення просторового комфорту, ефективної конструкції самої будівлі аеропорту з точки зору можливості розташування розваг, здійснення купівель товарів широкого споживання та сувенірної продукції, в тому числі безмитне.

4) Пункти призначення. Такий формат створення клієнтської цінності можливий у разі локації аеропорту в привабливій туристичній місцевості. Навіть сам аеропорт може стати пунктом призначення. Аеропорти для цього пропонують спеціальні послуги, до яких відносяться: готельні, конференц-серів, організація потужностей для проведення спортивних розважальних заходів, співпраця для забудівлі земель, які примикають до аеропорту.

5) Злиття та поглинання як результат управлінської експертності. Аеропорти наразі не тільки створюють цінність шляхом конкурентної боротьби за споживача. Вони здійснюють операції придбання самих активів конкурентів, засобів виробництва, точок доступу до управлінських та консалтингових послуг, навіть безпосередньої купівлі аеропортів – конкурентів.

6) Змагання за фінансування. Модернізація та розбудова аеропортів через співпрацю з потенційними інвесторами та грантодавцями.

Визначення внеску кожного аспекту діяльності аеропорту можна провести за допомогою аналізу взаємодії та зв'язків його стейкхолдерів. Зокрема, виділити три групи кінцевих споживачів, а саме індивідуальні особи, представники комерційної торгівлі та представники авіаційної торгівлі [9, с. 952], для яких визначені наступні види послуг: інфраструктурі послуги та аеронавігація, транспортно-логістичні, роздрібні послуги, організація заходів, розвиток територій та нерухомості, консультаційні та управлінські послуги. Сама мережа включає: стейкхолдерів, які не є споживачами, авіалінії, аеронавігаційні організації та підприємства, що надають комерційні послуги.

Відповідно до завдань дослідження виявимо особливості взаємодії аеропортів та зі стейкхолдерами, в тому числі такими, що не є споживачами послуг

Першою особливістю є те, що взаємодія відбувається в рамках маркетингової концепції Business to Business. Відобразимо процес співробітництва через матрицю B2B (див. рис. 1).

З точки зору споживання послуг саме така матриця і є інструментом формування цінності для кінцевого споживача шляхом уникнення дублювання витрат по організаційних структурах та доданій вартості. Аеропорти і самі стейкхолдери, зокрема, авіакомпанії, інвестори, комерсанти, взаємодіють на періодичній чи системній основі, що

	Операційний капітал	Інтелектуальний капітал
Системна взаємодія	<i>Квадрант 3</i> Формування спільного підприємства <i>Наслідки</i> Створюється нова юридична особа	<i>Квадрант 4</i> Формування стратегічного альянсу <i>Наслідки</i> Підписується угода про кооперацію
Періодична взаємодія	<i>Квадрант 1</i> Укладання угоди на отримання преференцій, аутсорсинг <i>Наслідки</i> Підписується угода про пільгові умови	<i>Квадрант 2</i> Формування консорціуму <i>Наслідки</i> Підписується угода про створення консорціуму

Джерело: розроблено авторами

створює організаційні та юридичні передумови спільної роботи, які можуть бути легалізовані шляхом укладання угод на отримання пільгових умов, формування партнерств у вигляді спільного підприємства, стратегічного альянсу, консорціуму.

Державний класифікатор ДК 002: 2004 Класифікація організаційно-правових форм господарювання встановлює, що об'єднання підприємств (юридичних осіб) – господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств (юридичних осіб) з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, мають право утворювати об'єднання підприємств. В об'єднання підприємств можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання підприємств, утворені на території інших держав.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права

втручатися у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проєктів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Концерн – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Холдингова компанія – господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій дочірнього підприємства (підприємств). Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування.

Консорціумна форма стає управлінським механізмом взаємодії аеропортів та підприємств, що забезпечують розширення простору спільної діяльності. Консорціум діє без створення юридичної особи із повним збереженням юридичної незалежності його членів. Консорціуми можуть створюватися авіакомпаніями з метою участі в модернізації аеропортів. При цьому авіакомпанія зацікавлена в колективній участі, в рамках якої вони не вносять фінансові ресурси, а забезпечують саме

пасажиропотік. Концесійний збір пропонується визначати в залежності від валового доходу аеропорту. Це буде стимулювати розвиток інфраструктури без підвищення тарифів. Співробітництво в форматі консорціуму дозволяє залучати й інвестиційні фонди. Прикладом такої роботи є консорціум Texas Pacific Group Capital LLP, – тут і надалі TPG, який очолює американський інвестиційний фонд, та іспанські фонди Inversiones Ibersuizas SA, Quercus Equity SL и Vista Capital de Expansion SA. До його складу також входить британська авіакомпанія British Airways. Іншим прикладом є співробітництво з інвестором Atlantia, який направив інвестиційному банку Mediobanca, Італія, пропозицію про формування консорціуму інвесторів для авіаперевізника Alitalia. Забезпечення пільгових умов функціонування авіаперевізника надає можливість використання виробничих потужностей аеропорту в умовах збитковості авіаперевізника на тимчасових засадах. Концесійні умови підписані і на управління та реконструкцію аеропорту Пулково з консорціуму «Повітряні ворота північної столиці».

Інтегрована корпоративна структура альянс – це ефективна форма взаємодії об'єднань авіакомпаній з метою спільного використання операційного капіталу, планування завантаження, продажі квитків та програм лояльності, в тому числі спільним використання терміналів аеропортів.

Впливовими альянсами авіакомпаній є “Star Alliance”, “Sky Team” та “One World”. Одним з напрямків роботи Star Alliance є можливість для споживачів заощаджувати на мільях партнерських авіакомпаній – членів Альянсу. Наразі він налічує двадцять шість авіакомпаній. Всередині альянсу існують широкі можливості використання флоту, завдяки комбінації активів членів альянсу. Альянс Sky team – це об'єднання дев'ятнадцяти компаній, які заявляють своєю метою максимізацію комфорту пасажирів через впровадження програм заохочення. Об'єднання “One world” впроваджує централізоване управління в альянсі. Головним органом менеджменту є Правління, перед яким звітують комерційний підрозділ, підрозділ інформаційних технологій, зв'язків із громадськістю, відділ аеропортів, та відділ по роботі зі споживачами. Альянс використовує єдині принципи роботи, єдині технологічні процедури. Завдяки такому підходу виникає можливість заощаджувати через єдині закупівлі.

Оцінка ефективності аеропортів може відбуватися у фінансовому, виробничому, витратному та сервісному напрямку – див. табл. 1.

Для порівняння, Національний комітет статистики України здійснює аналіз роботи авіаційної галузі за показниками:

1. Діяльність аеропортів: відправлено (прибуло) транспортною авіацією з аеропортів України: пасажирів; пошти; вантажів.

2. Діяльність авіакомпаній (комерційні польоти, виконані експлуатаційним парком повітряних суден (власних і орендованих)) – перевезено: пасажирів; вантажів. Виконані пасажиро-кілометри та пошто-вантаж-кілометри.

Статистичні дані про діяльність авіаційної галузі у 2018 році свідчать про її стабільний розвиток. Так, упродовж звітнього року перевезення пасажирів, вантажів та пошти здійснювали 34 вітчизняні авіакомпанії, якими виконано 100,3 тис. комерційних рейсів (за 2017 рік – 93 тис. рейсів). При цьому, кількість перевезених пасажирів збільшилась порівняно з 2017 роком на 18,7 відсотка та склала 12529 тис. чоловік. Разом з цим, обсяги перевезень вантажів та пошти авіаційним транспортом України збільшились на 19,7 відсотка та становили 99,1 тис. тон (див. табл. 2).

Важливо підкреслити необхідність залучення інвестицій до авіаційної галузі. Ця операція є стандартною та основоположною світовою практикою галузевого розвитку. Бюджет залучених інвестицій з юридичної точки зору формується у вигляді певної інтегрованої корпоративної структури. Світова практика містить низку прикладів, коли забудова, управління та використання інфраструктури містить як варіанти залучення єдиного оператора для концесії на активи, так і проектний підхід, так званий кейс-підхід, за яким управління передається окремій групі [Latin, p. 137]. При цьому на кінцевий результат такої інтеграції впливає не тільки її форма, а й умови державного регулювання авіаційної діяльності. Питання інституціонального дизайну управління проявляються в способі організації галузевого управління. Базовою формою регулювання є саме тарифна політика. Однак, нормативи побудови вертикально інтегрованих структур в наданні послуг галузі встановлюються та контролюються саме спеціалізованими комітетами, незалежними комісіями та державними департаментами. В Україні до такого департаменту можна віднести

Таблиця 1. Оцінка ефективності роботи аеропорту

№	Напрямок	Ключові показники	Методика вимірювання
1.	Фінансовий	Диверсифікація доходу	Частка доходу від авіаційних послуг в загальному обсязі доходу
2.		Вплив амортизації	Частка витрат на амортизацію в загальному обсязі витрат
3.		Рентабельність використання капіталу	Відображає прибутковість використання капіталу
4.		Операційний прибуток	Доля операційної маржі в загальному обсязі доходу
5.	Економічний напрямок – Виробництво	Продуктивність персоналу з управління повітряним рухом	Кількість відлітів в розрахунок на одного співробітника
		Продуктивність обслуговуючого персоналу	Пропускна здатність у розрахунок на одного співробітника
		Продуктивність капіталу, задіяного для персоналу з управління повітряним рухом	Кількість відлітів в розрахунок на задіяний капітал для оплати роботи персоналу
		Продуктивність капіталу, задіяного для обслуговуючого персоналу	Пропускна здатність у розрахунок на задіяний капітал для оплати роботи персоналу
6.	Економічний напрямок – Ефективність витрат		Загальний дохід на один відліт Загальний дохід на одного пасажирів Загальні витрати на персонал на одного пасажирів Загальні експлуатаційні витрати в розрахунок на пасажирський
7.	Якість послуг	Доступність посадки Наявність пропускної спроможності Задоволеність пасажирів Наявність багажної системи	Середня пропускна здатність проти максимальної потужності Сукупний вихід пасажирів опитування задоволеності Сукупні години, що справляються системи проти бажаних годин

Джерело: [7, с. 57]

Таблиця 2. Стан розвитку авіаційної галузі України, 2017–2018 рр.

	Одиниці виміру	Всього			у т. ч. міжнародні		
		2017	2018	% 2018/ 2017	2017	2018	% 2018/ 2017
Діяльність авіакомпаній							
Перевезено пасажирів	тис. чол.	10556	12529	118,7	9614,9	11446	119,0
в т.ч. на регулярних лініях	тис. чол.	6768,2	7867,6	116,2	5837,2	6796,2	116,4
Виконані пасажиро-кілометри	млрд. пас. км	20,3	25,9	127,6	19,9	25,4	127,6
в т.ч. на регулярних лініях	млрд. пас. км	12,6	15,6	123,8	12,1	15,1	124,8
Перевезено вантажів та пошти	тис. тон	82,8	99,1	119,7	82,6	98,8	119,6
в т.ч. на регулярних лініях	тис. тон	19,2	21,1	109,9	18,9	20,8	110,1
Виконані тонно-кілометри (вантажі+пошта)	млн. ткм	275,3	339,7	123,4	275,2	339,6	123,4
в т.ч. на регулярних рейсах	млн. ткм	70,5	92,0	130,5	70,4	91,9	130,5
Виконано комерційних рейсів	тис. од.	93,0	100,3	107,8	78,1	84,1	107,7
в т.ч. регулярних	тис. од.	63,3	67,0	105,8	49,9	52,3	104,8
Діяльність аеропортів							
Відправлено та прибуло ПС	тис. од.	159,9	182,8	114,3	125,6	145,6	115,9
в т.ч. на регулярних рейсах	тис. од.	121,4	140,3	115,6	95,0	111,5	117,4
Пасажиропотоки	тис. чол	16498,9	20545,4	124,5	14591,1	18357,5	125,8
в т.ч. на регулярних рейсах	тис. чол	12646,1	15811,1	125,0	10770,3	13658,7	126,8
Поштовантажо-потоки	тис. тон	52,3	56,4	107,8	51,1	55,2	108,0
в т.ч. на регулярних рейсах	тис. тон	47,3	51,3	108,5	46,0	50,1	108,9

Джерело: Національний комітет статистики України

Державну авіаційну службу України. В її організаційну структуру служби входять департамент авіаційних перевезень, аеропортів та міжнародного співробітництва, департамент аеронавігації та департамент льотної придатності, департамент льотної експлуатації та управління системою авіаційної безпеки, управління бухгалтерського обліку та звітності, бюджетного фінансування, управління стратегічного розвитку, управління персоналу, юридичне управління, управління справами. Структура управління є централізованою та лінійною, що природньо для інституту, який займається в першу чергу забезпеченням безпеки льотного простору. Проте лінійно-функціональний зв'язок, між всіма переліченими підрозділами та підпорядкування безпосередньо Голові Державної авіаційної служби містить невикористаний потенціал щодо впливу управління стратегічного розвитку на саму галузь. Досвід організації регулювання галузі США свідчить про наявність окремого департаменту щодо захисту споживачів авіаційних послуг – пасажирів (Consumer Protection for Airline Passengers) та захисту навколишнього середовища (Environmental Impact of Aircraft Operations). Інституціональний дизайн такого типу на державному рівні регулювання галузі вже свідчить про пріоритетність створення цінності саме для споживача. Клієнтоорієнтованість проголошено як окремий напрям державного регулювання. Основні операції, які здійснюються таким підрозділом – це не тільки урегулювання відносин, пов'язаних із затримкою рейсів та втратою багажу. Цей й організація можливостей термінової медичної допомоги з використанням гелікоптерів та засобів малої авіації, заборона дискримінації, відділ скарг та інше. Тобто з точки зору оцінки ефективності роботи за фінансовим, виробничим, витратним та сервісним напрямками, наявність в США окремого департаменту щодо захисту споживачів авіаційних послуг свідчить про урахування сервісної складової як окремого показника роботи галузі, є більш прозорою та зручною з точки зору споживача авіаційних послуг.

В даному дослідженні виявимо можливі форми створення споживачької цінності через макроекономічну інтеграції суб'єктів галузі в умовах інституційного дизайну, що формується. Тобто аналіз не стосується державного планування галузі, управління безпекою, ліцензування, а стосується саме управлінських, організаційних та

економічних аспектів діяльності суб'єктів галузі. Основною формою дослідження та розвитку інтеграції в рамках галузі обрано бенчмаркінг. Використання бенчмаркінгу в державному регулюванні і стратегічному аналізі дозволяє формувати рекомендації з розвитку галузі та її суб'єктів, засновуючись на кращих практиках, з одного боку, й на багатофакторних комплексних показниках оцінки системи управління галуззю по фінансовому, виробничому, витратному та сервісному напрямках. Еталонне тестування надає можливість співставлення еталонних показників при проведенні функціонального та процесного бенчмаркінгу. При цьому саме конкурентний бенчмаркінг – це джерело обрання базових показників роботи для адаптації наявних прикладів, врахування проблем та помилок, та вдосконалення і реалізації власного національного потенціалу авіаційної галузі.

Інтеграція та створення альянсів, мереж, кластерів, державно-приватного партнерства є формами таких механізмів. Створення цінності для споживача не може бути пов'язане тільки з управлінням та оптимізацією витрат виробництва, яка відбувається в процесі інтеграції по ланцюгу створення вартості та притаманна для транснаціональних корпорацій. Інший підхід до створення споживацької цінності відбувається через реалізацію сервісного напрямку, тобто пропонуються ті продукти та послуги які максимально якісно задовольняють вимоги споживача. При цьому кінцева цінність формується протягом усіх етапів формування ланцюга цінності. Тобто сам процес формування споживацької цінності розподілений по етапах циклу відтворення, який містить виробництво, розподілення, обмін та споживання. Відтворення виробничих відносин між виробниками і споживачем якраз і виражається в їх зближенні з кожним новим циклом відтворювального процесу і в необхідності фірм отримувати стійкі конкурентні переваги. В таких умовах створення споживацької цінності вимагає не тільки завоювання клієнтів в конкурентній боротьбі, але й стале наближення до нього.

Сталість наближення в авіаційних компаніях досягається за рахунок формування системи лояльності клієнтів. Сталість наближення в аеропортах проявляється в тарифному регулюванні для авіакомпаній та формування комфортної інфраструктури для споживачів.

Забезпечення сталості має відбуватися з урахуванням глобалізації світової торгівлі та логістики. Особливість та сутність конкурентних переваг проявлятиметься саме через створення системної взаємодії із споживачем, що відображає сучасний етап розвитку економіки. Еволюційний характер конкуренції відбувається завдяки зміні вимог самих споживачів, з одного боку, та виробників які прагнуть сталого розвитку, з іншого. Докапіталістичні форми конкуренції носили стихійний характер, капіталістичні форми виникають в умовах вільного вибору споживача. У випадку аналізу інфраструктури економіки, до якої відноситься авіаційна галузь, конкурентні стосунки є умовними, бо конкуренція відбувається як за умови приватної власності, так і за умови державно-приватного партнерства і обмеженого державного регулювання.

Висновки даного дослідження та перспективи розвитку подальших напрямків. Актуальним способом наближення до споживача є спільне створення цінності. Воно можливе за умови персоналізації продуктів та послуг, оскільки безпосередній споживач приймає участь у створенні потужної маркетингової стратегії. Залучення споживача дає можливість виведення цінності продукту на новий високий рівень. Саме спільне створення це шлях до клієнтоорієнтованого підходу. Таким чином, для створення клієнтської цінності рекомендовано запровадження інтегрованих корпоративних структур у формі альянсів та консорціумів, які функціонують у умовах інституційного дизайну галузі, метою якого є клієнтоорієнтованість та спільне зі споживачем створення цінності.

Стратегічні альянси в авіації зазвичай будуються між авіаційними компаніями, в них також входять самі аеропорти, альянси виникають за участю авіабудівних підприємств. Зведений звіт фінансово-економічних показників капіталізації стану авіаційної галузі України вибірково по суб'єктах галузі представлений в таблиці 3.

За даними Державної авіаційної служби України [10], в країні – сім провідних аеропортів – Бориспіль, Київ (Жуляни), Одеса, Львів, Харків, Дніпропетровськ та Запоріжжя обслуговують близько 98 % загальних пасажиропотоків та пошто-вантажопотоків. Двадцять п'ять авіапідприємств здійснюють авіаційні роботи, обробляючи близько 0,5 млн гектарів сільськогосподарських угідь. Перевезення вантажів

Таблиця 3. Значення показників активів підприємств авіаційної галузі України за 2014-2018 рр., в тис. грн.

№	Підприємство авіаційної галузі	2014	2015	2016	2017	2018
1.	ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	9 494 755	9 032 760	9 135 734	8 959 924	9 890 581
2.	ДП «Укрерорух»	4 628 590	4 930 172	5 336 330	6 112 754	7 291 374
3.	Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект»	3 723	3 462	3 520	3 398	3 282
4.	Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	3 296	3 305	3 125	3 052	3 157
5.	ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	7 219	6 407	10 688	9 556	8 855
6.	ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	162	145	149	190	74
7.	ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	2 125 167	2 097 604	2 043 077	2 023 197	2 054 021
8.	ПАТ «Мотор Січ»	16 584 942	20 629 148	25 251 032	29 116 095	29 495 220
9.	КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	377 701	386 038	1 920 027	1 978 309	2 053 024
10.	КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	-	211 871	394 614	388 198	410 936
11.	Всього	33 225 614	37 300 939	44 098 315	48 844 691	52 711 105

* за 2014 рік дані фінансової звітності КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» відсутні.

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств авіаційної галузі

та пошти виконують 18 вітчизняних авіакомпаній, більша частина перевезень – це перевезення чартерними рейсами в інших державах в рамках гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно контрактів та угод з іншими замовниками. При цьому такі компанії, як ДП «Антонов», авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України», «ЗетАвіа», «Максімус Еірлайнс», «Урга» та «Європа Ейр» виконують більше 80 % загальних обсягів (табл. 4).

Для аналізу сукупного обсягу значень показників фінансового стану були використані фінансові дані чотирьох міжнародних

Таблиця 4. Питома вага провідних аеропортів в загальних обсягах пасажирських перевезень через аеропорти України за 2016-2018 рр., %

№	Аеропорт	2016	2017	2018
1.	ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	67%	64%	61%
2.	КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	9%	11%	14%
3.	КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»	8%	7%	7%
4.	ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького»	6%	7%	8%
5.	ТОВ «Нью Системс АМ» Міжнародний аеропорт Харків	4%	5%	5%
6.	ТОВ «Міжнародний аеропорт Дніпропетровськ»	2%	2%	1%
7.	КП «Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»	2%	2%	2%
8.	Інші	2%	2%	2%
9.	Всього	100%	100%	100%

Джерело: розраховано автором за даними Державної авіаційної служби України [10]

аеропортів України, чия питома вага пасажирських перевезень складає 90% від загальних обсягів пасажирських перевезень через аеропорти України. До них відносяться: ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького», КП «Міжнародний аеропорт «Київ» та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» (табл. 5).

Згідно розрахунків, представлених в таблиці 5 та рис. 1, динаміка значень сукупних активів міжнародних аеропортів України за 2014-2018 роки має позитивне значення. В 2018 році порівняно з 2015 роком значення сукупних активів міжнародних аеропортів зросли на 2680 млн. грн., значною мірою за рахунок зростання значення даного показника на 1667 млн. грн. у КП «Міжнародний аеропорт «Київ», що склало 62% від загальної суми зростання. Таким чином, КП «Міжнародний аеропорт «Київ» за 2015-2018 роки збільшив свою частку в сукупних активах з 3% до 14%. Значення активів ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» зросло на 857 млн. грн., але його частка зменшилась з 79% у 2015 році до 69% у 2018 році.

Аналізуючи динаміку сукупних активів міжнародних аеропортів України за 2014-2018 роки, можна виявити тенденцію до оптимізації структури активів в сторону збільшення частки оборотних активів

Таблиця 5. Сукупний обсяг значень показників фінансового стану міжнародних аеропортів України за 2014-2018рр., в тис. грн.*

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
	значення	значення	змiна	значення	змiна
Активи	11 997 623	11 728 273	98%	13 493 452	115%
Необоротні активи	10 421 206	10 209 817	98%	11 642 624	114%
Оборотні активи	1 576 417	1 518 456	96%	1 850 828	122%
Довгострокові зобов'язання	2 804 261	2 579 954	92%	2 109 410	82%
Короткострокові зобов'язання	1 731 618	1 180 077	68%	1 465 367	124%
Виручка від реалізації	1 765 904	2 903 310	164%	3 883 080	134%
Прибуток від операційної діяльності	620 693	1 710 118	276%	2 232 905	131%
Прибуток від фінансової діяльності	-79 488	979 049	100%	1 882 673	192%
Чистий прибуток	-78 910	791 960	100%	1 535 694	194%

* дані наведені за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 рік.

у 2018 році задля покращення фінансової стабільності підприємств галузі. В 2014 році частка сукупних оборотних активів в сукупному обсязі активів складала 13%, а в 2018 році вона зросла до 17%. Це пов'язано з більшою динамікою зростання значення оборотних активів ніж необоротних активів. За 2015-2018 роки сукупні необоротні активи міжнародних аеропортів України зросли на 17%, в той же час оборотні активи показали зростання на 62%. В 2014 році найбільшу частку в сукупному обсязі оборотних активів мало ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», в розмірі 96%. В 2018 році підприємство зберегло своє лідерство по даному показнику, але її частка зменшилась до 78%, внаслідок того, що інші міжнародні аеропорти мали більшу динаміку зростання значення оборотних активів. Подібна динаміка зміни структури зберігається і в показниках зобов'язань міжнародних аеропортів України, як видно з рис. 2.

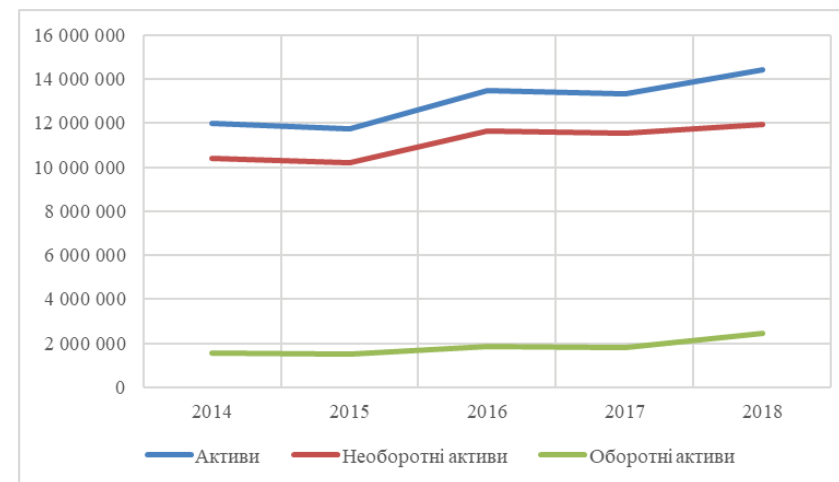


Рис. 1. Динаміка сукупного обсягу значень показників активів міжнародних аеропортів України за 2014-2018 рр., в тис. грн.

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств авіаційної галузі

За 2015-2018 роки довгострокові зобов'язання зменшилися на 33%, в то час як короткострокові зобов'язання показали зростання на 11,5%. Таким чином, частка довгострокових зобов'язань зменшилась з 69% у 2015 році до 57% у 2018 році, відповідно частка короткострокових зобов'язань збільшилась з 31% до 43% в сукупному обсязі значень зобов'язань міжнародних аеропортів України. Що свідчить про діяльність направлену на зниження економічних та фінансових ризиків від володіння в структурі пасивів довгостроковими зобов'язаннями.

Як видно з рис. 3, значення сукупного показника виручки від реалізації міжнародних аеропортів України показує позитивну динаміку зростання кожного року. В 2018 році виручка від реалізації збільшилась на 2307 млн. грн. порівняно з 2015 роком., значною мірою за рахунок зростання значення даного показника на 1763 млн. грн. ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», що склало 76% від загальної суми зростання.



Рис. 2. Динаміка сукупного обсягу значень показників кредиторських зобов'язань міжнародних аеропортів України за 2014-2018 рр., в тис. грн.

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств авіаційної галузі

Найбільшу динаміку зростання показника виручки від реалізації показало ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького». За 2015-2018 роки даний показник збільшився майже втричі, з 112 млн. грн. до 523 млн. грн., що збільшило частку даного міжнародного аеропорту в сукупному обсязі виручки від реалізації з 7% до 10%.

За 2015-2018 роки зростання сукупного показника виручки від реалізації склало 79,5%, сукупний показник чистої виручки показав збільшення на 164,6%. На 2018 рік найбільшу частку в сукупному показнику чистої виручки має ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», в розмірі 88,7%, ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» – 6,1%, КП «Міжнародний аеропорт «Київ» – 3,5% та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» – 1,7%.

Як показує динаміка сукупного показника чистої виручки, міжнародні аеропорти України знайшли інструменти для зниження собівартості робіт та послуг, адміністративних та інших операційних витрат, а також для зростання надходжень від фінансової діяльності.

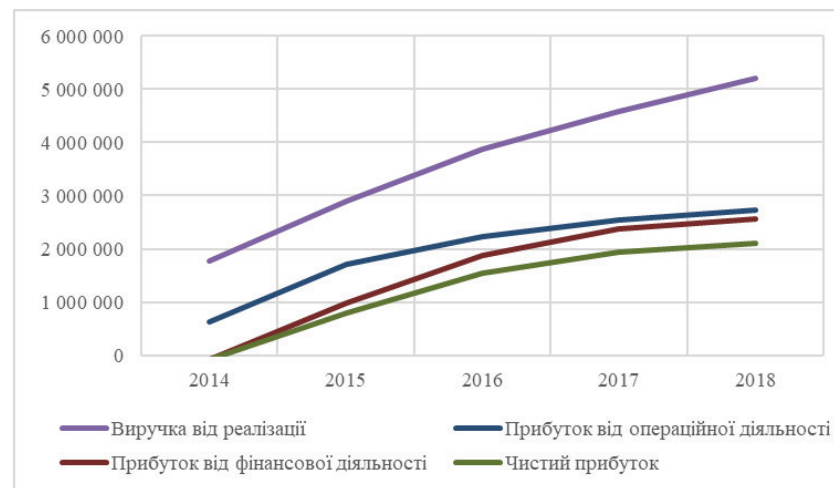


Рис. 3. Динаміка сукупного обсягу значень показників фінансових результатів міжнародних аеропортів України за 2014-2018 рр., в тис. грн.

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств авіаційної галузі

Висновки

В статті проаналізовано динаміку фінансово-економічних показників підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., а саме ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Укрерорух», Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект», Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа», ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України», ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького, ПАТ «Мотор Січ», КП «Міжнародний аеропорт «Київ», КП «Міжнародний аеропорт «Одеса». Дослідження показало, що обсяг активів в галузі підвищився на 59%. Встановлено, що за період, активи міжнародних аеропортів з репрезентативністю на рівні 90% за показником обсягу пасажирів зросли на 9%, необоротні активи на 14%, оборотні активи

на 60%, виручки в 3 рази. Спостерігалось скорочення довгострокових зобов'язань на 39%. Прибуток від операційної діяльності та фінансової діяльності змінилися з негативних у 2014 р. Напрямами подальших досліджень є встановлення можливості організаційної синергії авіаційної галузі України.

В дослідженні проаналізовано динаміку фінансово-економічних показників підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., а саме ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Украерорух», Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект», Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа», ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України», ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького, ПАТ «Мотор Січ», КП «Міжнародний аеропорт «Київ», КП «Міжнародний аеропорт «Одеса». Дослідження показало, що обсяг активів в галузі підвищився на 59%. Встановлено що за період, активи міжнародних аеропортів з репрезентативністю на рівні 90% за показником обсягу пасажирів зросли на 9%, необоротні активи на 14%, оборотні активи на 60%, виручки в 3 рази. Спостерігалось скорочення довгострокових зобов'язань на 39%. Прибуток від операційної діяльності та фінансової діяльності змінилися з негативних у 2014 р. Напрямами подальших досліджень є встановлення можливості організаційної синергії авіаційної галузі України.

Література

1. Диброва Г. С., Лисин Е. П., Хижняк А. Н. Экономика, организация и планирование гражданской авиации : учебник; под ред. Г. С. Дибровы. Москва : Транспорт, 1989. 263 с.
2. Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины : монография. Киев : Феникс, 2004. 666 с.
3. Назаренко А. С. Модель оцінки фінансово-економічного потенціалу аеропортів. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*: зб. наук. пр. Київ : НАУ, 2011. Вип. 30. С. 315-321.
4. Андреев А. В., Козлов А. И. Организация «хабов» как инструмент достижения синергетического эффекта во взаимодействии авиакомпаний и аэропорта. *Научный вестник Московского государственного*

ного технического университета гражданской авиации. 2007. № 118. С. 74-79.

5. Gillen D., Niemeier H.-M. Airport Economics, Policy and Management: The European Union. *Comparative Political Economy and Infrastructure Performance: The Case of Airports*, Madrid, September 18th – 19th 2006. Madrid : Rafael del Pino Foundation, 2006. 53 p.
6. Graham A. Managing Airports: An International Perspective. 5th ed. Abingdon, Oxon: Routledge, 2018. 428 p.
7. Serebrisky T. Airport Economics in Latin America and the Caribbean: Benchmarking, Regulation, and Pricing. Washington DC : The World Bank, 2012. 278 p. DOI: <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8977-5>.
8. Biggar D. Why regulate airports? A Re-examination of the rationale for airport regulation. *Journal of Transport Economics and Policy (JTEP)*. 2012. Vol. 46. No 3. P. 367-380.
9. Jimenez E., Claro J., de Sousa J. P. The airport business in a competitive environment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2014. Vol. 111. P. 947-954.
10. Державна авіаційна служба України. – Електронний ресурс. – Доступ з сайту: <http://www.avia.gov.ua>

РОЗДІЛ 36

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

*д.е.н., професор,
професор кафедри економічної кібернетики
та математичного моделювання,
Миколаївський національний аграрний університет
Шебаніна О.В.*

*к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування
і міжнародної економіки,
Миколаївський національний аграрний університет
Федосєєва Г.С.*

*аспірант,
Миколаївський національний аграрний університет
Бурковська А.І.*

Теоретичні дослідження особливостей формування конкурентних переваг на сучасному етапі розвитку всіх галузей економіки можливо лише за умови інвестиційного забезпечення інноваційних процесів.

Найважливіше значення інноваційно-інвестиційний розвиток має в агропромисловому комплексі, продукція якого забезпечує життєздатність людини. Сільське господарство завжди відрізнялось консерватизмом, що пов'язано з сезонністю виробництва, високою залежністю від природних умов. Для оцінки впровадження інновацій в аграрне виробництво потрібен тривалий термін.

Аналіз діяльності виробників сільськогосподарської продукції України на зовнішніх ринках дозволив виокремити основні фактори їх ефективності, серед яких найвищий рівень впливу надано менеджменту компетенцій та інноваційності діяльності виробників сільськогосподарської продукції. Заважаючи на те, що інноваційна діяльність підприємства дуже тісно пов'язана з його можливостями залучати додаткові кошти, можна зробити висновок, що розвиток експортної діяльності виробників сільськогосподарської продукції знаходиться в прямій залежності від їх інвестиційно-інноваційної активності. Реальність даного припущення впливає на стійкість їх конкурентних переваг і формування загальної стратегії розвитку на міжнародному рівні.

Міжнародна економічна інтеграція, зокрема створення зон вільної торгівлі, активізували процеси входження українських товаровиробників у світові та регіональні ринки. Як наслідок, Україна стає провідним світовим експортером агропродовольчої продукції. Подальше нарощування вітчизняного експорту потребує аналізу та систематизації сучасних тенденцій зовнішньої торгівлі, прогнозу розвитку торговельно-економічного співробітництва країн на основі застосування ефективних інструментів обробки інформації та моделювання [6].

Разом з тим, вважаємо слушною думку ряду вітчизняних науковців, що моделювання експортної діяльності є досить складним завданням, оскільки на розвиток експорту продукції сільського господарства впливає ряд факторів які недостатньо враховуються під час здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності. Серед них варто виокремити: тенденції зміни курсу національної валюти; наявність тарифних та нетарифних обмежень як в Україні, так і в країнах-імпортерах; зовнішньоторгову політику України відносно визначених країн та їх зовнішньоекономічну політику стосовно України; наявність міжнародних договорів про співробітництво та визначених в них умов експорту та імпорту продукції сільського господарства та продукції для сільськогосподарського виробництва.

Не занижуючи значимості даної гіпотези для розвитку експортної діяльності суб'єктів господарювання України, вважаємо: моделювання впливу інвестиційно-інноваційної складової розвитку виробників

сільськогосподарської продукції на їх експортну діяльність є можливим з практичної точки зору, оскільки враховуються фактичні показники, при формуванні яких уже враховано окреслені вище фактори розвитку експорту продукції сільського господарства. Тому отримані результати в процесі моделювання можна використовувати як в теоретичних напрацюваннях, так і в практичній діяльності.

Моделювання впливу інвестиційно-інноваційної складової розвитку виробників сільськогосподарської продукції на їх експортну діяльність дозволить виокремити фактори найбільшого впливу на результативний показник, розробити максимально дієві, в існуючих умовах функціонування досліджуваних суб'єктів, пропозиції щодо векторів діяльності.

Для виявлення впливу інвестиційно-інноваційної діяльності на розвиток виробників сільськогосподарської продукції на міжнародному рівні нами використано методи економіко-статистичного моделювання для підприємств України загалом, та Миколаївської області зокрема.

Згідно поставленої задачі, ідентифікуємо змінні: y – обсяг експорту продукції сільського господарства, млрд грн; x_1 – обсяг виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами, млрд грн; x_2 – загальний обсяг капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві, млрд грн; x_3 – обсяг іноземних інвестицій в сільське господарство, млрд грн; x_4 – загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності в регіоні, млрд грн; x_5 – внутрішні витрати на виконання наукових досліджень і розробок в сільському господарстві, млрд грн.

Варто відмітити наступні особливості використаних вихідних даних для побудови моделей:

– загальний обсяг капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві та обсяг іноземних інвестицій в сільському господарстві наведено згідно даних Державної служби статистики та включають дані по сільському господарстві, мисливству та надання пов'язаних із ними послуг, оскільки обсяг інвестицій освоєний у мисливстві є дуже незначним та ним можна знехатити при побудові моделей;

– обсяги експорту сільського господарства та обсяги іноземних інвестицій в сільське господарство в даних Державної служби

Таблиця 1. Вихідні дані для побудови математичної моделі

	Обсяг експорту продукції сільського господарства, млрд грн					
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Україна	135,08	142,24	198,51	318,93	390,93	473,42
Миколаївська область	8,05	8,9	11,21	19,64	24,84	32,16
	Обсяг виробництва с/г продукції сільськогосподарськими підприємствами, млрд грн					
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Україна	136,15	166,96	209,64	327,35	387,28	428,4
Миколаївська область	3,53	5,29	4,99	8,9	12,44	12,69
	Загальний обсяг капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві, млрд грн					
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Україна	18,56	18,18	18,39	29,31	49,66	63,4
Миколаївська область	0,32	0,58	0,71	1,23	2,49	2,4
	Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, млрд. грн					
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Україна	11,48	9,56	7,7	13,81	23,23	9,12
Миколаївська область	0,362	0,617	0,251	0,291	0,632	0,325
	Внутрішні витрати на виконання наукових досліджень і розробок в сільському господарстві, млрд грн					
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Україна	0,65	0,64	0,59	0,61	0,64	0,81
Миколаївська область	0,004	0,008	0,002	0,002	0,002	0,003

Джерело: [2-3; 8]

статистики наводяться в млн дол., тому для перерахунку використано офіційний середньорічний курс гривні відносно долара США від НБУ. При цьому, варто відмітити значне коливання курсу гривні відносно долара США в досліджуваній період, а саме його підвищення з рівня 7,991 грн/дол. США до 26,5966 грн/дол. США;

– регіональні диспропорції в обсягах залучення іноземного капіталу, що зумовлено передусім рівнем розвитку регіонів та їхньою

інвестиційною привабливістю. Різниця у крайніх значеннях рейтингового ряду показника прямих іноземних інвестицій на 1 га сільськогосподарських угідь регіонів України у 2017 р. сягнула 514 разів [5].

Для виявлення факторів найбільшого впливу на розвиток експорту продукції сільського господарства України побудовано кореляційну матрицю (рис. 1).

Згідно отриманих результатів, спостерігається достатньо сильний зв'язок між результативною ознакою y та факторними ознаками x_1 , x_2 та x_3 . Так, $r_{yx1} = 0,993$, $r_{yx2} = 0,962$, $r_{yx3} = 0,973$. Між y та x_4 – слабкий (0,377), між y та x_5 – достатній (0,766). Тому, оцінимо форми залежності між ендогенною змінною y та екзогенними – x_1 , x_2 та x_3 .

EXCEL → СЕЕРВИ → КОРРЕЛЯЦИЯ

	y	$x1$	$x2$	$x3$	$x4$	$x5$
y	1					
$x1$	0,993224	1				
$x2$	0,972957	0,975048	1			
$x3$	0,961874	0,942193	0,88534	1		
$x4$	0,377103	0,426576	0,316075	0,379938	1	
$x5$	0,765976	0,7115	0,656484	0,845869	-0,03851	1

Рис. 1. Матриця парних коефіцієнтів кореляції для виявлення впливу інвестиційно-інноваційної діяльності на розвиток експорту продукції сільського господарства України

Кореляційне поле залежності між y та x_1 наведено на рис. 2.

Згідно проведених розрахунків встановлено, що на 98,65% варіація обсягу експорту продукції сільського господарства підприємствами України залежить від обсягу виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами. Перевіримо адекватність економетричної моделі фактичним даним. $F_{\text{факт}} = 438,3979$. Табличне значення для заданого рівня значимості $\alpha = 0,05$ та числа ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ і $k_2 = 8 - 1 = 7$: $F_{\text{табл}} = 5,59$. Оскільки $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то з заданою ймовірністю $p = 0,95$ економетричну модель можна вважати адекватною фактичним даним, і її можна застосовувати для аналізу експорту продукції сільського господарства.

На рис. 3 наведено кореляційне поле залежності між y та x_2 .

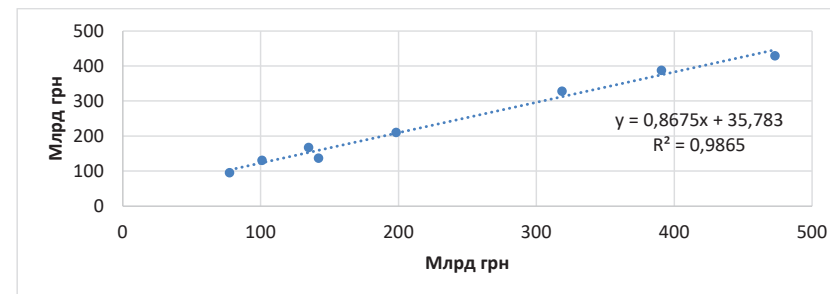


Рис. 2. Лінія тренду залежності обсягу експорту продукції сільського господарства підприємствами України від обсягу виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2012-2017 рр.

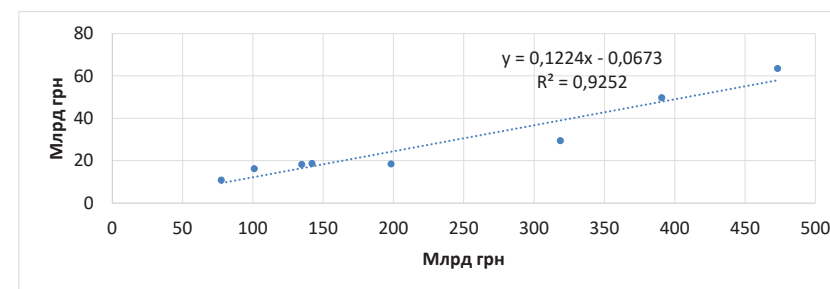


Рис. 3. Лінія тренду залежності обсягу експорту продукції сільського господарства підприємств України від загального обсягу капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві та мисливстві за 2012-2017 рр.

На 92,52% варіація обсягу експорту продукції сільського господарства підприємств України залежить від обсягу капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві. Перевіримо адекватність економетричної моделі фактичним даним. $F_{\text{факт}} = 74,211$. Табличне значення для заданого рівня значимості $\alpha = 0,05$ та числа ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ і $k_2 = 8 - 1 = 7$: $F_{\text{табл}} = 5,59$. Оскільки $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$,

то з заданою ймовірністю $p = 0,95$ економетричну модель можна вважати адекватною фактичним даним, і її можна застосовувати для аналізу експорту сільськогосподарської продукції.

Згідно проведених розрахунків встановлено, що на 94,66% варіація обсягу експорту продукції сільського господарства підприємств України залежить від загального обсягу іноземних інвестицій в сільське господарство (рис. 4).

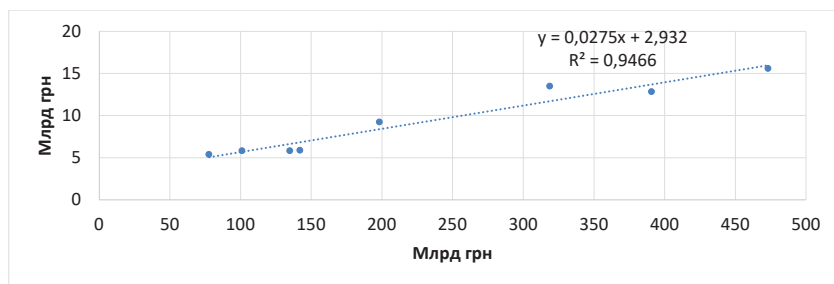


Рис. 4. Лінія тренду залежності обсягу експорту продукції сільського господарства підприємств України від обсягу іноземних інвестицій в сільське господарство за 2012-2017 рр.

Перевіримо адекватність економетричної моделі фактичним даним. $F_{\text{факт}} = 106,4476$. Табличне значення для заданого рівня значимості $\alpha = 0,05$ та числа ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ і $k_2 = 8 - 1 = 7$: $F_{\text{табл}} = 5,59$. Оскільки $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то з заданою ймовірністю $p = 0,95$ економетричну модель можна вважати адекватною фактичним даним, і її можна застосовувати для аналізу експорту сільськогосподарської продукції.

Далі побудуємо лінійну багатофакторну модель залежності обсягу експорту продукції сільського господарства підприємствами України від визначених показників x_1 , x_2 та x_3 . Дана модель має вигляд:

$$y = 0,44x_1 + 2,55x_2 + 10,99x_3 - 46963$$

Коефіцієнти a_1, a_2, a_3 показують, на скільки одиниць в середньому зміниться результативна ознака y при зміні факторних ознак x_1, x_2, x_3

на одиницю. Інакше кажучи, коефіцієнти a_1, a_2, a_3 показують середню ефективність факторів x_1, x_2, x_3 , оскільки відображає середній приріст результату на одиницю фактору.

У нашому випадку коефіцієнт 0,44 означає, що за однакових умов при збільшенні на 1 млрд грн обсягу виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами, обсяг експорту продукції сільського господарства збільшиться на 0,44 млрд грн при не змінному складі інших факторів.

Коефіцієнт 2,55 означає, що за однакових умов при збільшенні на 1 млрд грн загального обсягу капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві, обсяг експорту збільшиться на 2,55 млрд грн при не змінному складі інших факторів.

Коефіцієнт 10,99 означає, що за однакових умов при збільшенні на 1 млрд грн обсягу іноземних інвестицій в сільське господарство, обсяг експорту збільшиться на 10,99 млрд грн при не змінному складі інших факторів.

Коефіцієнт множинної кореляції є мірою лінійного зв'язку залежної змінної y з незалежними змінними x_1, x_2, x_3 і становить для даної моделі $R = 0,9963$, що характеризує достатньо сильний зв'язок між відповідними соціально-економічними показниками.

Значення коефіцієнта детермінації за даною моделлю свідчить про те, що варіація обсягу експорту на 99,82% визначається варіацією обсягу виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами, загального обсягу капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві, обсягу іноземних інвестицій в сільське господарство.

Спрогнозуємо значення обсягу експорту продукції сільського господарства України на 2019 та 2020 роки, визначивши значення незалежних змінних на основі рядів динаміки та підставивши їх в багатофакторну модель. Отримані дані наведені в таблиці 2.

Згідно проведених розрахунків, за умови збереження закономірностей розвитку незалежних змінних, збільшення обсягів експорту продукції сільського господарства підприємствами України порівняно з результатами 2017 р. прогнозується в 2019 році на рівні 539,7 млрд грн, що 14 % більше обсягу базового періоду, а в 2020 р. – 598,87 млрд грн, або на 26,5 % більше ніж в 2017 р.

Таблиця 2. Реальні та прогнозні значення обсягу експорту продукції сільського господарства підприємствами України

Роки	Обсяг експорту продукції сільського господарства, млрд. грн	Обсяг виробництва с/г продукції с/г підприємствами, млрд. грн	Обсяг капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві, млрд. грн	Обсяг іноземних інвестицій в сільське господарство, млрд. грн
2012	142,24	136,15	18,564	5,884
2013	135,08	166,96	18,175	5,825
2014	198,51	209,64	18,388	9,235
2015	318,93	327,35	29,309	13,478
2016	390,93	387,28	49,66	12,832
2017	473,42	428,4	63,4	15,591
2019	539,7	512,48	64,35	17,935
2020	598,87	562,92	72,01	19,513

Перевіримо точність економетричної моделі за допомогою середньої відносної похибки апроксимації, маємо:

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i} \right| \cdot 100\% = 4,45 < 10\%,$$

що свідчить про високу якість моделі.

Проводячи аналогічні за методикою та використаними економічними даними, встановлено: економетрична модель обсягу експорту продукції сільського господарства підприємствами Миколаївської області має вигляд:

$$y = 3,35 + 0,536x_1 + 2,88x_2 + 83,8x_3$$

$R = 0,945$ – коефіцієнт множинної кореляції, який є мірою лінійного зв'язку залежної змінної y з незалежними змінними x_1, x_2, x_3 . Його значення характеризує достатньо сильний зв'язок між відповідними соціально-економічними показниками.

Значення коефіцієнта детермінації за даною моделлю свідчить про те, що варіація обсягу експорту на 97,2% визначається варіацією обсягу виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами, загального обсягу капітальних інвестицій

освоєних у сільському господарстві, обсягу іноземних інвестицій в сільське господарство.

Прогнозовані дані щодо обсягів експорту продукції сільського господарства підприємствами Миколаївської області визначено на основі рядів динаміки становлять у 2020 р. – 45,55 млрд дол (+ 41% від 2017 р.).

Таким чином, на прикладі фактичних та прогнозних даних розвитку експорту продукції сільського господарства України та Миколаївської області (багатофакторних моделей впливу інвестиційно-інноваційної діяльності на обсяги експорту продукції сільського господарства) виявлено наявність значного рівня залежності обсягів експорту продукції сільського господарства та обсягів виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами, загального обсягу капітальних інвестицій освоєних у сільському господарстві, обсягу іноземних інвестицій вкладених у сільське господарство. При цьому визначена залежність прослідковується як по загальним даним по Україні, так і в Миколаївській області.

Разом з тим, варто відмітити досить низькі обсяги іноземних інвестицій в сільське господарство порівняно з обсягами експорту продукції сільського господарства.

Таким чином вважаємо, що рівень розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності виробників сільськогосподарської продукції впливає на стан та ефективність здійснення експортних операцій з сільськогосподарською продукцією.

Література

1. Горняк О. В., Пугачова І. М. Виявлення та посилення конкурентних переваг Одеського регіону. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2012. Т.17, вип. 3. С. 7–15.
2. Зовнішня торгівля товарами у 2017 році. Головне управління статистики у Миколаївській області. 2018. URL: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами : статистичний збірник / за ред. А. Фризоренко. Державна служба статистики України. Київ, 2017. 146 с.
4. Климчук А. О. Сучасна парадигма забезпечення конкурентних переваг підприємства. Бізнесінформ. 2014. № 1. С. 221–225.

5. Мацибора Т. В. Інвестиційна привабливість аграрного сектору України : регіональний аспект. Економіка АПК. 2018. № 3. С. 49–55.
6. Пугачов М. І. Розвиток зовнішньої торгівлі агропродовольчими товарами. Економіка АПК. 2019. № 3. С. 6–13.
7. Саранчук Г. М. Інноваційний розвиток сільського господарства як основа підвищення його конкурентоспроможності. Інноваційна економіка. 2010. № 1. С. 26–32. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/.../26.pdf
8. Сільське господарство України 2017 : Статистичний збірник. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Шибаніна О. В. Федосєєва Г. С. Формування конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку: теоретичний аспект. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2016. № 2. С. 259–266.

РОЗДІЛ 37

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*К.Е.Н.,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
Петрова Л.С.*

Підвищення ефективності державного регулювання національною економікою частково залежить від рівня методичного, інформаційного та технічного забезпечення системи контролінгу, яка відображає не тільки ступінь підготовленості та професійності окремих суб'єктів призначення та виконання, але й здатність країни, у тому числі й фінансову, впроваджувати інноваційні програми, схеми та технології, використовуючи досвід розвинених країн.

Створення концепції стратегічного контролінгу в системі державного регулювання національної економіки потребує системного підходу з обов'язковим формуванням транспарентного базису, включаючи загальні принципи, організаційні аспекти, комплексні функції, адекватне інструментальне забезпечення, пріоритетні цілі та завдання, що дає можливість значно підвищити рівень макроекономічних індикаторів за умови взаємодії ринкового та інституційного механізмів.

Контролінг в повній мірі уможлиблює підвищення ефективності та раціональності діяльності органів державного регулювання національною економікою, саме завдяки своїм послідовним методам обліку, оцінці, діагностиці, ретельного контролю та пропорційного планування, враховуючи фактори впливу та вектор розвитку макроекономічного середовища.

З однієї сторони, головною функцією стратегічного контролінгу слід вважати лише створення організаційних можливостей отримання необхідної для розробки та прийняття відповідних управлінських рішень інформаційної бази, але цей підхід значно обмежує потенційні

властивості системи контролінгу, що не притаманно та суперечить сучасним технологіям управління.

Багатоаспектність концепції стратегічного контролінгу в державному регулюванні пов'язано із мультифункціональністю системи контролінгу, яка розкривається через відповідні інструменти забезпечення та враховує класичні важелі та сучасні тенденції. Крім того, побудова та функціонування системи контролінгу пов'язані з наступними напрямками, а саме:

- формування сегментної структури стратегічного контролінгу в державному регулюванні національної економіки;
- сутнісний та формалізований підхід щодо кожного сегменту системи стратегічного контролінгу;
- наповнення системи контролінгу відповідними інструментами та методами, які відповідають цілям, завданням та сучасним тенденціям державного регулювання;
- дотримання синергетичного ефекту при взаємодії сегментарних частин системи стратегічного контролінгу;
- пропорційне розподілення обов'язків між суб'єктами державного контролінгу, враховуючи професійний аспект та галузеві пріоритети.

Дослідження окремих фінансово-економічних, соціальних, екологічних та культурних процесів в державі потребує детального та перманентного аналізу специфіки та умов їх виникнення, що не тільки забезпечить можливість виявлення природних джерел, але й здійснить процес уникнення можливих негативних результатів та незворотних наслідків.

Процес забезпечення розв'язання загальних та специфічних соціально-економічних питань пов'язаний перш за все з існуючими проблемами дефіциту адекватних результатів детального та інтегрованого економічного аналізу, який здійснюється відповідними інформаційно-аналітичними структурами державних установ, найчастіше, дублюючи обов'язки, завдання один одного та формуючи двозначність щодо окремих відповідей.

Формування зведеної інформаційної бази універсального призначення представляє собою головні задачі Державної служби статистики України, але при цьому не приймається до уваги індивідуальність запитів щодо нестандартних ситуацій або проектних процесів, ще раз підтверджуючи необхідність спеціалізованої державної установи.

Крім того, функціональна діяльність державних інституцій не дає можливості проводити спеціальні тематичні дослідження, що знижує ступінь точності аналітичної інформації і, відповідно, здійснює негативний вплив на процедуру прийняття ефективних рішень щодо державного регулювання макроекономічного середовища.

Створення Департаменту державного контролінгу надасть можливість оперативного вирішення інформаційно-аналітичної підтримки щодо визначення та прийняття важливих рішень щодо державного регулювання макроекономічного середовища. Крім того, формування даної державної структури повинно використовувати сучасну систему забезпечення, яка складається з методичних, функціональних та інформаційно-аналітичних сегментів, за допомогою яких підвищиться зосередженість на вирішенні конкретних управлінських питань макро- та мезорівня, застосовуючи оптимальні інструменти не тільки загальної спрямованості, але й спеціального впливу.

Діяльність Департаменту державного контролінгу повинна бути спрямована саме на проведення фінансово-економічного аналізу та оцінки, враховуючи індивідуальні програми як на мезо-, так й на макрорівнях, що суттєво вплине на виявлення негативних факторів та індикаторів розвитку макроекономічного середовища. Забезпечення інформаційно-аналітичного супроводу процесів державного регулювання національної економіки потребує формування оптимальних організаційних структур державних інституцій, які повинні відповідати сучасним вимогам функціонування та методично-технічної підтримки.

На відміну від існуючих структурних підрозділів міністерств та відомств, які здійснюють аналіз та оцінку необхідної інформації, запропонована структура повинна впроваджувати контролінг на принципах системності, послідовності та пріоритетності та володіти загальною інформацією щодо рівня державного регулювання соціально-економічними та фінансовими процесами в Україні. При цьому важливою умовою ефективної роботи Департаменту контролінгу є розробка та впровадження інтегрованого методичного забезпечення, яке повинно бути уніфікованим щодо використання в межах всіх напрямків та функціональних сфер контролінгу.

Зазначимо, що використання інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій, сучасних програмних продуктів щодо систем

обліку та передачі даних про стан та рівень державного регулювання, діяльність окремих органів та ефективність прийнятих рішень, а також розробка планових чинників розвитку соціально-економічних процесів потребує формування оптимальної організаційної структури стратегічного контролінгу, яка відрізняється композиційністю, гнучкістю, інтегральним характером та оптимізує процес державного регулювання макроекономічного середовища.

Система забезпечення контролінгу повинна складатися з окремих сегментів, а саме: інформаційно-аналітичного, функціонального та методичного забезпечення, що дає можливість досягти поставленої мети та значно підвищити ефективність результатів.

В свою чергу, обов'язковим фактором дієвості системи сучасного контролінгу в державному регулюванні національної економіки є інформаційна підтримка процесу реалізації всіх стадій контролінгу, від якості якої залежить комплексність дій та оптимальність управлінських рішень, а також прицільність інструментів регулювання.

Інформаційна підтримка системи контролінгу в державному регулюванні національної економіки включає наступні елементи, а саме: інформацію про суб'єкти та об'єкти державного регулювання, інформацію про зовнішні та внутрішні фактори впливу на діяльність суб'єктів та функціональність об'єктів державного регулювання, а також дані щодо індикаторів мікро-, мезо- та макроекономічного середовища.

Кожен сегмент інформаційної підтримки виконує окрему роль в забезпеченні інтеграційної дієвості системи стратегічного контролінгу в державному регулюванні, при цьому важливим аспектом стійкості вказаної системи є висока аналітичність кожного елементу.

Отже, володіючи даними про окремі державні інституції, які на своєму рівні забезпечують реалізацію державної соціально-економічної політики, можливо контролювати та планувати їх діяльність, здійснюючи відповідні корективи щодо виконання рішень та завдань оперативного та тактичного характеру.

В свою чергу, стан самих об'єктів державного регулювання, до яких можна віднести процеси, явища, діяльність господарюючих суб'єктів, дає можливість оцінити управлінський вплив суб'єктів, враховуючи при цьому фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, а також рівень кількісних та якісних, відносних

та абсолютних показників стану та розвитку мезо- та макроекономічного середовища.

Процес систематизації інформації повинен відповідати окремим вимогам, що, в свою чергу, надасть можливість здійснювати групування необхідних даних щодо соціально-економічних, фінансових, екологічних процесів за єдиними стандартами, при цьому враховуючи принципи аналітичності та індивідуальності суб'єктів та об'єктів як державного регулювання, так й стратегічного контролінгу.

Системний підхід до процесу групування інформації базується на наступних умовах, а саме: виділення загальних критеріїв систематизації, узгодженість між відповідними галузями, сферами діяльності, надання розробленим стандартам офіційного статусу, враховуючи вже діючі нормативно-правові акти України та норми міжнародного права.

Важливим фактором ефективного використання інформації обрана та підтверджена система індикаторів макроекономічного середовища, яка повинна до-помогти здійснити оцінку ступеня реалізації державної політики, з урахуванням векторіальності спрямованості національної економіки, а також забезпечити процес інтеграції інформації щодо різних сфер та процесів національної економіки за умови збереження деякої унікальності даних для можливості її ідентифікації та з'ясування персональної відповідальності.

Оцінка якості інформації, яка отримана в процесі контролінгу, повинна проводитись в межах існуючих національних та міжнародних стандартів, з використанням сучасних технологій та відповідного програмного забезпечення, що уможливить значне підвищення ефективності та діагностики системних показників.

Слід підкреслити, що весь спектр методичних процедур та відповідних інструментів необхідно згрупувати за функціональним призначенням контролінгу.

Функціональне забезпечення системи стратегічного контролінгу в державному регулюванні включає дві складові, а саме: перелік загальних та спеціальних функцій стратегічного контролінгу та відповідний спектр інструментів реалізації завдань контролінгу, враховуючи сучасні тенденції та технології.

Зазначимо, що оптимальна залежність системи інструментарію від обраних функцій контролінгу дає можливість забезпечити виконання

як поточних, так й стратегічних цілей, спираючись на економічні та соціальні пріоритети державної політики.

Процес адаптації інструментарію повинен враховувати специфіку системи сучасного контролінгу та рівень підготовки фахівців державного апарату, можливості ресурсного забезпечення та векторіальну спрямованість національної економіки.

Необхідно підкреслити, що моніторинг в межах інформаційно-аналітичної функції контролінгу представляє собою процес спостереження, оцінки, аналізу щодо стану окремих процесів державного регулювання, явищ та дій суб'єктів мікро-, мезо- та макросередовища.

Реалізація функцій контролінгу в системі державного регулювання можлива завдяки «Матриці McKinsey-GE», яка є дієвим інструментом сучасного аналізу та складається з сегментів, які, в свою чергу, формуються на базі окремих індикаторів стратегічної спрямованості національної економіки. Необхідно підкреслити, що Матриця McKinsey-GE представляє собою багатофакторну модель, яка базується на розрахунку та діагностиці коефіцієнтів, які віддзеркалюють стан розвитку макроекономічного середовища з точки зору конкурентоспроможності окремих галузей економіки та динамічності ринкового механізму.

При цьому необхідно підкреслити, що трансформація інструментів стратегічного аналізу дає можливість значно знизити ризики державного регулювання, враховуючи векторіальну спрямованість національної економіки та рівень ресурсозабезпеченості окремих соціально-економічних процесів.

Обліково-контрольна функція контролінгу реалізується за допомогою, перш за все, автоматизованих систем обліку та управління, які представлені у вигляді загальних програм, а також спеціального системного забезпечення індивідуального характеру, що дає можливість врахувати сегментарну композиційність та аналітичність відповідних систем.

Розробка, впровадження відповідних автоматизованих систем, які функціонують на принципах стандартності, сумісності, оптимальності, уніфікації, послідовності, забезпечуючи високу ефективність роботи державних інституцій.

Крім того, формування адаптивних інформаційно-облікових систем дає можливість скоротити час обробки та передачі необхідних для

стратегічного та оперативного контролінгу даних, здійснити своєчасний моніторинг та діагностику відповідних індикаторів рівня та стану державного регулювання соціально-економічними, фінансовими та екологічними процесами в державі.

Застосування в якості інструменту «контроль стратегій» значно знижує ризики настання негативних наслідків державного регулювання національною економікою завдяки поступовій оцінці діяльності державних інституцій, з урахуванням вектору розвитку та спрямованості до європейської інтеграції.

Аналіз стратегічних відхилень дає можливість не тільки виявити невідповідності щодо завданих пріоритетних напрямків державного регулювання національною економікою, але й відстежити факторний вплив негативних чинників на процеси соціально-економічного розвитку в країні. При цьому порівнюються прогнозні та планові індикатори, оцінюючи рівень недосягнення поставлених цілей, що, в свою чергу, в результаті потребує корегування окремих стратегічних напрямків.

Наступна планово-прогнозна функція контролінгу характеризується системою інструментів, а саме: розробкою сценаріїв майбутнього, аналізом потенціалу, моделюванням, плануванням та прогнозуванням стратегій, які в межах ефективного застосування дають можливість реалізовувати завдання контролінгу в державному регулюванні, пов'язані з формуванням планових показників та розробкою системних програм.

Необхідно підкреслити, що інструмент контролінгу розробка сценаріїв майбутнього може ефективно використовуватися не тільки на мікрорівні, що є найбільш розповсюдженим напрямком, але й на мезо- та макрорівнях, що уможливує варіативний розгляд шляхів розвитку системи державного регулювання, враховуючи наявність факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Детальна оцінка кожного варіанту дає можливість підвищити ефективність процесів регулювання на всіх рівнях, враховуючи наявне ресурсне забезпечення.

Аналіз потенційних можливостей здійснює детальний розгляд діяльності державних інституцій з точки зору професійного кадрового забезпечення, наявності фінансових ресурсів, використання міжнародного досвіду, а інструмент моделювання прискорює створення як

ДЛЯ НОТАТОК

найбільш раціональної системи державного регулювання, так й поведінки окремих суб'єктів.

Для формування інформаційної бази стратегічного контролінгу при прийнятті управлінських рішень дієвим важелем є проведення аналітичних процедур з використанням методів економіко-математичного моделювання, загального та спеціалізованого характеру.

Крім того, процес моделювання може використовувати окремі мікрорівневі підходи, але при цьому повинен базуватися на принципах композиційності та транспарентності відповідних сегментів, що дає можливість збудувати об'ємну форму системи відносин, які віддзеркалюють динаміку та інтеграцію сучасних процесів державного регулювання.

Планування та прогнозування найбільш дієвих та оптимальних стратегій здійснюється завдяки проведенню детального ретроспективного та оперативного аналізу на попередніх етапах стратегічного контролінгу в системі державного регулювання, що дає можливість послідовно спроектувати діяльність відповідних суб'єктів та процедури виконання визначених завдань.

Координуюча функція стратегічного контролінгу проявляється через оцінку отриманих результатів та формування методів впливу в системі державного регулювання. При цьому на допомогу приходять сегментні індикатори результатів, які дають оціночну якісну та кількісну характеристику діям суб'єктів управління макроекономічного середовища та лежать в основі розробки програм стратегічних дій, з урахуванням індивідуальних властивостей кожного елементу регулювання.

Виокремлення критеріїв щодо розробки та формування відповідних рішень в системі державного регулювання національної економікою дає можливість оптимізувати та підвищити ефективність й комплексність щодо діяльності державних інституцій, у тому числі за умови європейського вектору розвитку.

В контексті вищезазначеного слід підкреслити, що синтезоване та пропорційне застосування індикаторів мікро-, мезо- та макрорівня значно розширює не тільки інформаційні межі сучасного контролінгу, але й підвищує результативність деяких методів та впливає на рівень та ефективність розроблених та прийнятих управлінських рішень.

Наукове видання

**ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА:
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

Міжуніверситетська колективна монографія

Випуск 4

**Технічний редактор
к.е.н., доц. Мазур О.Є.**

Верстка – А. Філатов

Підписано до друку 01.12.2019 р. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк. 30,46. Наклад 300. Замовлення № 0912-177.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво та друк: «ОЛДІ-ПЛЮС»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Тел.: +38 (0552) 399-580, +38 (098) 559-45-45,
+38 (095) 559-45-45, +38 (093) 559-45-45
E-mail: office@oldiplus.com
Свід. ДК № 6532 від 13.12.2018 р.